

Sostenibilità economica ed
equilibrio competitivo nello
sport: NBA e calcio
europeo a confronto

Prof. Simona Caricasulo

RELATORE

Prof. Saverio Bozzolan

CORRELATORE

Mattia Marcoccia - 743721

CANDIDATO

Sommario

1. INTRODUZIONE.....	4
PARTE I – NBA.....	5
1. Introduzione.....	5
2. La storia del NBA: dalla nascita, lo sviluppo con David Stern, ad oggi.....	6
3. Il Set delle regole: La struttura della competizione e il concetto di franchigia.....	8
4 College.....	9
5 La G-league.....	10
6. Il concetto di equilibrio competitivo nella NBA.....	11
6.1 Il draft.....	13
6.1.1 NBA Draft Lottery.....	15
6.2. Il Basketball Related Income: Salary Cap, Luxury Tax & Revenue Sharing.....	16
6.2.1 Il salary cap.....	19
6.2.2 La luxury tax.....	23
6.2.3 Le eccezioni al salary cap.....	25
6.2.4 Il revenue sharing.....	28
6.3. Free Agency.....	31
6.4. Trades.....	33
6.5 Tipologie di contratti nella NBA.....	35
7. Questione di numeri.....	44
7.1. Il volume del business.....	44
7.1.1 I montepremi nella nba.....	47
7.1.2 Gli stipendi nella NBA.....	48
7.2. I diritti televisivi & Sponsor.....	49
7.3. Merchandising & Biglietti.....	52
8. L'Evento Sportivo: trasformare una gara sportiva in uno spettacolo di intrattenimento.....	55
9. Le arene.....	56
9.1 Il business delle arene.....	58
10. Conclusioni: I fattori di successo della NBA.....	59
PARTE II - Calcio Europeo.....	61
1. Introduzione.....	61
2. La storia del Calcio Europeo: dalla nascita ad oggi.....	62
3. Le competizioni nazionali ed europee: le strutture della competizione.....	63
4. Il vivaio: le squadre primavera.....	66
5. Le Serie minori.....	67
6. Il concetto di equilibrio competitivo nel Calcio Europeo.....	68
6.1. Il calciomercato: costo dei DPS e tipologie di trasferimenti.....	76
6.2. Fair Play finanziario.....	83

6.2.1 Regolamenti, licenze per club e sostenibilità finanziaria.....	86
6.2.2 Il ruolo dell'Organo di controllo finanziario del club.....	88
6.2.3 Impatto della sostenibilità finanziaria.....	89
6.3. Indice di liquidità.....	89
6.4. Paracadute retrocessione.....	91
6.5. Salary Cap.....	93
6.5.1 La Serie B, La Liga e il tentativo Inglese.....	94
7. Questione di numeri.....	96
7.1. Il volume del business, montepremi e stipendi.....	96
7.1.1 Montepremi.....	100
7.1.2 Monte Ingaggi e Stipendi.....	104
7.2. Diritti televisivi e Sponsor.....	112
7.2.1 Confronto tra diritti tv italiani e inglesi (stagione 2021/22).....	116
7.3. Merchandising & Biglietti.....	121
8. L'Evento Sportivo.....	124
9. Gli stadi.....	125
9.1 Investimenti sugli stadi.....	126
10. Conclusioni: pregi e difetti del Calcio Europeo.....	127
<i>PARTE III – Un possibile sistema attraverso sostenibilità economica ed equilibrio competitivo.....</i>	<i>129</i>
1. Introduzione.....	129
2. Differenza tra modello sportivo americano ed europeo: differenza tra concetto di “franchigia e club”	130
3. Una competizione semichiusa: L’Eurolega.....	135
3.1. I problemi di una lega chiusa: Il caso Seattle Supersonics.....	137
3.2. I problemi di una lega aperta: il Gap tra Grandi Club e Piccoli Club.....	139
4. Un sistema possibile: La SuperLega.....	140
5 Il salary cap nella MLS.....	143
5.1 La MLS.....	145
5.2 Pro e contro del Salary Cap.....	147
6 La minaccia della Saudi Pro League.....	149
6.1 Il Rischio per l'Appeal della Premier League dalle Finanze del Public Investment Fund dell'Arabia Saudita (PIF).....	151
7. La Balance Competitive: la tutela dell'imprevedibilità del risultato a confronto.....	153
7.1 Il concetto di incertezza del risultato.....	156
8. Confronto tra l'evento sportivo italiano e lo spettacolo sportivo americano.....	157
9. Un confronto tra arene NBA e stadi di calcio europei.....	157
10. Una ipotesi di applicazione di Salary Cap & Revenue Sharing.....	158
11. Conclusioni.....	161
12. Bibliografia.....	162

“Più difficile è la vittoria, più grande è la felicità
nel vincere, ma nessuna vittoria insegna più di
una sconfitta”

1. INTRODUZIONE

La passione per lo sport è profondamente radicata nel tessuto sociale e culturale di ogni nazione, rappresentando spesso un punto di riferimento essenziale nella vita di molte persone. La decisione di intraprendere questa tesi è stata motivata da un profondo legame personale con il mondo dello sport, concentrandomi in particolare su due discipline: il calcio e il basket. Crescendo all'interno di una famiglia in cui lo sport era una vera passione, ho avuto la fortuna di essere influenzato da mio padre, che è stato un cestista amatoriale. Da lui ho imparato ad amare queste due discipline e ho ereditato sia la passione nel seguirle dal vivo, quando possibile, o in televisione, sia la pratica quotidiana attraverso allenamenti e partite di livello dilettantistiche. In parallelo al mio percorso di studi in economia, ho acquisito gli strumenti necessari per esaminare il mondo sportivo da un'ottica diversa. Ho cercato di capire le dinamiche economiche e i meccanismi che determinano l'equilibrio competitivo all'interno di questo settore. È stata proprio dall'intersezione tra la mia passione personale e la mia formazione accademica che ho tratto l'idea di sviluppare un progetto che mettesse a confronto due realtà sportive apparentemente diverse ma altrettanto affascinanti: la National Basketball Association (NBA) e il calcio europeo. L'obiettivo centrale di questa tesi è esaminare e confrontare la sostenibilità economica e l'equilibrio competitivo all'interno di queste due realtà sportive. L'intenzione è quella di analizzare approfonditamente i diversi modelli organizzativi e le regolamentazioni che caratterizzano entrambe le sfere, evidenziandone vantaggi e svantaggi. Cercherò inoltre di individuare possibili soluzioni che potrebbero contribuire al miglioramento generale della gestione economica e dell'equilibrio competitivo all'interno del panorama sportivo. La mia tesi è strutturata in tre parti principali. Nella prima parte, mi concentrerò sull'analisi dettagliata della NBA, dedicando particolare attenzione alla sua storia, alle regole, alle strutture e alle fonti di reddito principali che ne definiscono l'organizzazione complessiva. Nella seconda parte, invece, esaminerò il calcio europeo, valutandone la storia, le competizioni, i meccanismi di equilibrio competitivo e le principali fonti di finanziamento. Infine, nella terza e ultima parte della mia tesi, metterò a confronto i due sistemi sportivi, esplorando le differenze e le somiglianze tra i modelli aperti, semichiusi e chiusi. Questo confronto sarà prezioso per mettere in luce gli aspetti positivi e quelli critici di entrambe le realtà. Mi sforzerò di suggerire soluzioni che possano affrontare le problematiche delle due organizzazioni, con l'obiettivo di proporre una gestione alternativa che possa garantire sia la sostenibilità economica che l'equilibrio competitivo. In questa analisi, tratterò anche aspetti legati agli eventi sportivi, alle infrastrutture e alle diverse pratiche contabili delle società, attraverso un'analisi dei bilanci finanziari. In generale, cercherò di mettere sullo stesso piano due diversi approcci nel mondo dello sport e degli affari, accomunati da differenze culturali profonde tra il modello americano ed europeo. Attraverso questo confronto approfondito, spero di evidenziare le forze e le criticità di entrambi i sistemi, incoraggiando una riflessione su come possiamo migliorare l'organizzazione e la gestione dello

sport. L'obiettivo è garantire un'esperienza sempre più coinvolgente ed emozionante per tutti gli appassionati, oltre a garantire una base economica solida per tutte le organizzazioni sportive coinvolte.

PARTE I – NBA

1. Introduzione

Il presente lavoro si propone di analizzare la National Basketball Association (NBA) sotto vari aspetti, dalla sua nascita e sviluppo storico, passando per il sistema organizzativo, fino a indagare i fattori di successo che ne hanno garantito la crescita esponenziale nel corso degli anni. La NBA rappresenta, oggi, una delle leghe sportive più famose e seguite al mondo, grazie a un mix unico di talento, strategia e spettacolo.

Nella Parte I, la tesi si articola in diversi capitoli, ognuno dedicato ad un aspetto specifico del fenomeno NBA.

Dopo questa breve introduzione, si trova il secondo capitolo che traccia una panoramica storica dell'evoluzione della lega, con particolare attenzione all'influenza del Nba commissioner David Stern, figura centrale nella sua espansione a livello globale. Il terzo capitolo esamina il sistema NBA, analizzando la struttura della competizione, le regole e le modalità di gioco. Il quarto e il quinto capitolo sono dedicati rispettivamente al college e alla G-league, entrambi fondamentali nella formazione e nello sviluppo dei giocatori che approdano in NBA. Il sesto capitolo affronta il concetto di equilibrio competitivo, esaminando gli strumenti utilizzati dalla lega per garantire un livello di competizione equilibrato tra le squadre, come il draft, il Basketball Related Income (BRI), la free agency, le trades e i contratti. Il settimo capitolo analizza l'importanza dei numeri nella NBA, con un focus sui diritti televisivi, gli sponsor, il merchandising e i biglietti, tutti elementi chiave per la sostenibilità economica della lega. L'ottavo capitolo approfondisce la trasformazione della partita di basket in un evento sportivo di intrattenimento, grazie alla capacità della NBA di offrire uno spettacolo coinvolgente sia sul campo che fuori. Il nono capitolo si concentra sulle arene, luoghi all'avanguardia di incontro e di emozioni per i tifosi, ma anche infrastrutture fondamentali per il funzionamento della lega e componente importante dei ricavi delle franchigie. Infine, nel decimo capitolo, si tirano le conclusioni sull'analisi condotta, evidenziando i fattori di successo che hanno permesso alla NBA di affermarsi come una delle principali leghe sportive a livello mondiale e di diventare un fenomeno culturale e sociale che va ben oltre il semplice ambito sportivo.

2. La storia del NBA: dalla nascita, lo sviluppo con David Stern, ad oggi

La NBA, celebre lega mondiale di pallacanestro, rappresenta l'eccellenza nel settore con le sue 30 squadre, di cui 29 statunitensi e una canadese, suddivise equamente tra le due conference Est e Ovest¹. Il suo inizio risale al lontano 3 agosto 1949, quando si verificò la fusione tra la Basketball Association of America (BAA) e la National Basketball League (NBL), un evento che ha lasciato un segno indelebile nella storia dello sport.

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/American_Basketball_Association

L'ideatore di questo affascinante gioco è stato il Dr. James Naismith, un canadese che svolgeva la professione di professore di educazione fisica presso un centro sportivo della YMCA a Springfield, Massachusetts, nel lontano 1891.

Nel corso degli anni, diverse leghe di pallacanestro hanno visto la luce, come l'American Basketball League (ABL) nel 1925, la National Basketball League (NBL) nel 1937 e la Basketball Association of America (BAA) nel 1946. Tuttavia, è stata la nascita della NBA a consolidare definitivamente la presenza della pallacanestro nel panorama sportivo internazionale. La NBA ha svolto un ruolo fondamentale nell'integrazione razziale negli Stati Uniti, aprendo le porte ai primi giocatori afroamericani nel lontano 1950. Negli anni successivi, la lega ha assistito a una significativa presenza di atleti internazionali, raggiungendo un record di 113 giocatori stranieri nella stagione 2016-2017, provenienti da 41 paesi diversi durante la stagione 2017-2018². Non solo il numero, ma anche la qualità delle prestazioni degli atleti stranieri è cresciuta esponenzialmente, tanto che gli ultimi cinque vincitori del prestigioso titolo di Most Valuable Player (MVP) sono stati giocatori non statunitensi. Durante il suo percorso, la NBA ha dovuto affrontare numerose sfide, tra cui problemi economici e la concorrenza con l'American Basketball Association (ABA), fondata nel 1967. Tuttavia, nel 1976 le due leghe si sono unite, conferendo alla NBA il ruolo di unica lega professionistica di pallacanestro negli Stati Uniti. Il successo attuale della NBA è da attribuire principalmente alla visionaria e innovativa gestione di David Stern, che ha ricoperto la carica di commissario della lega dal 1984 al 2014³. Stern ha affrontato con determinazione problematiche legate all'immagine della lega, come l'uso di sostanze stupefacenti da parte di alcuni giocatori, nonché difficoltà economiche derivanti dalla scarsa attenzione da parte dei tifosi e delle reti televisive. Grazie all'implementazione di test antidroga e all'istituzione di un "salary cap" per garantire una maggiore parità competitiva tra le squadre, il commissario ha contribuito a risolvere tali problematiche.

La gestione di Stern ha anche gettato le basi per l'era attuale dell'"empowerment" dei giocatori, che ha visto una progressiva ascesa del potere economico nelle mani degli atleti stessi. Nonostante alcuni ostacoli, come i lockout del 1999 e del 2011. La diffusione internazionale della NBA ha conosciuto una notevole espansione negli anni '80, con i suoi celebri atleti che hanno conquistato fama in tutto il mondo. Il periodo è stato caratterizzato dalla storica rivalità tra i Boston Celtics di Larry Bird e i Los Angeles Lakers di Magic Johnson. L'interesse per la lega è cresciuto ulteriormente dopo il Draft NBA del 1984, che ha visto la selezione di illustri giocatori come Charles Barkley, Hakeem Olajuwon, John Stockton e Michael Jordan. Quest'ultimo, considerato il più grande giocatore di basket di tutti i tempi (ad oggi anche LeBron James è considerato tale), ha contribuito in modo significativo all'aumento di popolarità della NBA. Inoltre, grazie alla sua collaborazione con Nike nella creazione di una linea di scarpe da basket a suo nome, ha fornito un notevole impulso commerciale alla lega. David Stern, in qualità di commissario della NBA, ha compreso l'importanza delle relazioni con i media e dell'espansione internazionale. In soli 15 anni, la NBA è passata

² https://en.wikipedia.org/wiki/American_Basketball_Association

³ <https://guidatv.sky.it/sport/nba-special/david-stern-30-years/070a0b1b-f10e-4d76-b537-8841ddc2e189>

dal dover pagare le emittenti via cavo statunitensi per trasmettere le partite in diretta a possedere il proprio canale televisivo, NBA TV. La lega ha aperto uffici in Europa, Johannesburg e Hong Kong, e nel 1987 ha dato vita al "McDonald's Open", il primo evento che ha visto squadre provenienti da entrambe le sponde dell'oceano confrontarsi, evento che ha gettato le basi per i successivi "Global Games".

Negli anni '90, la NBA ha continuato a espandersi a livello globale, culminando con la partecipazione delle stelle NBA alle Olimpiadi di Barcellona nel 1992 e la creazione del leggendario "Dream Team". Nel 1995, la lega si è ulteriormente espansa in Canada con l'arrivo dei Toronto Raptors e dei Vancouver Grizzlies. Nel 1996, è stata fondata anche la WNBA, una lega professionistica di pallacanestro femminile. Nel 2001, è stata creata la NBDL, una lega di sviluppo della NBA, che nel 2005 è stata ribattezzata come "NBA Development League" o "NBA Gatorade League" e oggi è conosciuta come "G-league". Il raggiungimento del totale di 30 squadre è avvenuto nel 2004 con l'ingresso degli Charlotte Bobcats. Il 25 ottobre 2012, David Stern ha annunciato che Adam Silver sarebbe stato il suo successore come commissario, assumendo ufficialmente l'incarico il 1° febbraio 2014. Sotto la guida del nuovo commissario, la NBA ha registrato una crescita impressionante, passando da 23 a 30 squadre e aumentando il giro d'affari da 165 milioni di dollari nel 1984 a 5,5 miliardi di dollari nel 2014.⁴ Attualmente, la lega dispone di 15 uffici all'estero e offre una copertura televisiva in oltre 200 nazioni, con le partite trasmesse in più di 40 lingue diverse. Nel 2022, il giro d'affari ha superato i 10 miliardi di dollari.

3. Il Set delle regole: La struttura della competizione e il concetto di franchigia

La NBA, attualmente, conta trenta squadre, con ventinove situate negli Stati Uniti e una a Toronto, in Canada. Il campionato NBA ha una struttura "chiusa" senza promozioni o retrocessioni e senza competizioni minori per le squadre. La sola alternativa è rappresentata dalla NBA G-League, una lega secondaria con squadre affiliate alle franchigie NBA, focalizzata sullo sviluppo di talenti internazionali, giocatori provenienti dal college o giovani appena selezionati nel Draft, ma che trovano poco spazio nelle loro squadre di origine.

Le trenta squadre sono divise equamente in due conference: la Western Conference e la Eastern Conference. Ogni conference è a sua volta suddivisa in tre divisioni, composte da cinque squadre ciascuna. La stagione inizia con la regular season, che solitamente prevede 82 partite per ogni squadra⁵. Il calendario è organizzato in modo da ridurre i costi dei viaggi e consentire alle squadre di percorrere meno chilometri possibile in tutto il paese. Ad esempio, quando una squadra della Eastern Conference si trova nella parte occidentale degli Stati Uniti, affronta una serie di partite contro le squadre della Western Conference, evitando continui viaggi di ritorno. Le partite sono equamente distribuite tra gare casalinghe e trasferte. Le squadre affrontano tutte le altre squadre della lega, ma giocano più partite contro le squadre della stessa conference e ancora di più contro le squadre della stessa divisione. La formulazione del calendario tiene conto anche di altri fattori,

⁴ <https://www.fortuneita.com/2020/01/02/stern-uomo-che-ha-fatto-nba/>

⁵ <http://www.nba24.it/wordpress/news/come-viene-formato-il-calendario-della-regular-season-nba/>

come la disponibilità delle arene, gli orari delle partite di altre leghe professionistiche americane (per evitare sovrapposizioni), il periodo del torneo universitario di basket "March Madness" e le esigenze delle emittenti televisive. Le 82 partite che ogni squadra disputa sono suddivise come segue: quattro partite contro le altre quattro squadre nella stessa divisione (per un totale di 16 partite), quattro partite contro altre sei squadre non appartenenti alla stessa divisione (per un totale di 24 partite), tre partite contro le restanti quattro squadre della stessa conference (12 partite in totale) e infine due partite contro ciascuna delle altre quindici squadre dell'altra conference (30 partite totali). Alla fine della regular season, le prime otto squadre di ciascuna conference (16 squadre su 30) si sfidano nei playoff attraverso tre turni, con serie al meglio delle sette partite.

La squadra con il miglior record nella stagione regolare gioca la prima partita in casa. Le serie playoff seguono il formato 2-2-1-1-1, con le prime due partite giocate in casa della squadra con il miglior record, le successive due in casa della squadra avversaria, e le partite rimanenti si alternano. Gli accoppiamenti nei playoff sono determinati dal seeding delle squadre, un sistema di classificazione che ordina le squadre in base al loro record di vittorie e sconfitte. La squadra numero uno di ogni conferenza affronta la squadra numero otto, la numero due affronta la sette, e così via. Un cambiamento importante che è stato introdotto negli ultimi due anni nella struttura della competizione NBA è un torneo play-in per determinare le squadre che avranno accesso ai playoffs. Le squadre classificate al settimo e all'ottavo posto non si qualificano direttamente, ma devono affrontare la nona e la decima classificata in un minitorneo. Questo nuovo formato è stato ideato per offrire più opportunità alle squadre meno competitive e prevenire il fenomeno del "tanking" (squadre che appositamente perdono per avere una scelta migliore al draft successivo). Le squadre vincenti delle Conference Finals si affrontano nelle NBA Finals, che rappresentano il culmine della stagione. Anche in questa fase, le finali si giocano al meglio delle sette partite e la squadra vincitrice viene incoronata campione NBA.

4 College

Nel contesto delle istituzioni accademiche negli Stati Uniti, il basket di alto livello è regolamentato da diversi organismi sportivi universitari. Tra questi troviamo la National Collegiate Athletic Association (NCAA), la National Association of Intercollegiate Athletics (NAIA), la United States Collegiate Athletic Association (USCAA), la National Junior College Athletic Association (NJCAA) e la National Christian College Athletic Association (NCCAA)⁶. Ogni organizzazione è suddivisa in una o più divisioni, a seconda del numero e del livello delle borse di studio che possono essere offerte agli atleti. Le diverse organizzazioni comprendono diverse conferenze, che raggruppano le squadre in base alla posizione geografica delle scuole. Le conferenze servono a facilitare gli incontri regionali tra le squadre e a fornire un calendario strutturato per ciascuna squadra nella stagione successiva. Durante i tornei delle conference, le squadre vengono classificate sia a livello della NCAA che all'interno delle rispettive conference, in vista del torneo NCAA. Negli ultimi

⁶ <https://farantube.com/esports/lncaa-basket-il-campionato-universitario-americano/>

anni, l'NBA ha mantenuto la tradizione di reclutare giocatori che hanno esperienza universitaria. Questo ha beneficiato sia l'NBA che le università stesse: le istituzioni accademiche potevano contare su giocatori che altrimenti sarebbero diventati professionisti, mentre l'NBA non aveva la necessità di finanziare una propria lega di sviluppo. Tuttavia, con la crescente commercializzazione del basket universitario, diventava sempre più difficile per gli "studenti-atleti" bilanciare gli studi con lo sport. Un numero crescente di giovani cestisti talentuosi, provenienti da contesti svantaggiati e con un'istruzione carente, iniziava a considerare questo sistema come uno sfruttamento: essi portavano guadagni alle scuole senza ricevere un reddito adeguato e con pochi vantaggi accademici. Dal 1970, l'American Basketball Association (ABA) ha iniziato a reclutare giocatori che non avevano ancora conseguito una laurea. Ad esempio, Spencer Haywood ha giocato una stagione nel junior college, una stagione all'Università di Detroit e ha vinto una medaglia d'oro olimpica, prima di giocare nella stagione 1969-70 con i Denver Rockets dell'ACBA⁷. Haywood ha successivamente firmato con i Seattle SuperSonics dell'NBA nel 1970, prima di completare gli studi universitari, sfidando così le regole dell'NBA. Haywood ha sostenuto che, essendo l'unico sostentamento della sua famiglia, avrebbe dovuto avere il diritto di guadagnarsi da vivere nella NBA. La conseguente battaglia legale è arrivata fino alla Corte Suprema degli Stati Uniti, che nel 1971 ha stabilito che l'NBA non poteva godere della stessa esenzione antitrust della Major League Baseball. Da quel momento, ai giocatori universitari che dimostravano difficoltà economiche veniva permesso di entrare anticipatamente nel draft NBA, e il requisito di aver conseguito una laurea è stato eliminato nel 1976. Nel corso degli ultimi tre decenni, il panorama del basket universitario è cambiato notevolmente. Molti dei migliori talenti internazionali e stelle americane spesso hanno saltato il college o ne hanno preso parte solo per un anno. Oggi il contratto di lavoro tra giocatori e proprietari stabilisce che i giocatori devono aver compiuto 19 anni durante l'anno solare del draft per potervi partecipare, oltre a dover passare per il College, la G-League oppure un qualsiasi campionato estero. Questa regola è stata ridiscussa e alla fine non è stata abolita nel nuovo accordo tra giocatori e lega che è stato rinegoziato nel 2023. Il basket universitario è molto popolare in tutto il paese, grazie alla grande popolazione di laureati universitari e alle campagne di marketing della NCAA legate al "March Madness" (il campionato di basket maschile della Divisione I della NCAA), che mantengono viva la passione per il gioco a livello di college. In alcune aree degli Stati Uniti, il basket universitario gode di una popolarità maggiore o quasi rispetto all'NBA, grazie alla presenza di programmi universitari tradizionalmente forti. Il torneo produce più di 1 miliardo all'anno di ricavi e un importante contratto sui diritti televisivi è stato siglato dalla NCAA nel 2010, avviando così un accordo di 14 anni del valore di 10,8 miliardi di dollari con CBS Sports e Turner Broadcasting System⁸. Successivamente, nel 2016, questo accordo è stato esteso fino al 2032, con le reti che si sono impegnate ad aggiungere altri 8,8 miliardi di dollari per coprire gli otto anni aggiuntivi al contratto.

5 La G-league

⁷ <https://www.sportingnews.com/in/nba/news/spencer-haywood-history-nba-rules/lyor4wrh59t71nbdmg36hokbk>

⁸ <https://www.sportbusinessmanagement.it/2017/03/il-business-della-march-madness.html>

La National Basketball Association (NBA) ha introdotto la G League, come lega di sviluppo con l'obiettivo di fornire opportunità ai giovani talenti che sono stati esclusi dai sempre più competitivi draft e come competizione dove sperimentare nuove regole da introdurre successivamente, se riscuotono successo, nella nba. Grazie alle 48 partite della stagione regolare, questi giovani possono mettersi in mostra e dimostrare il proprio valore. Questo sviluppo potrebbe gradualmente ridurre l'importanza del campionato universitario come principale vivaio della NBA, dato il crescente livello di competitività raggiunto dalla G League in confronto alla NCAA⁹. La G League rappresenta un passaggio più fluido tra i tornei giovanili e quelli professionistici, offrendo la possibilità ai giocatori di completare il proprio percorso di maturazione e di continuare gli studi. La G League ha assistito a un incremento nel numero di squadre partecipanti, passando da 8 a 27, e la sua struttura si avvicina sempre di più a quella della NBA. Fondata nel 2001 come NBDL (National Basketball Development League), rinominata nel 2005 come NBA D-League, e oggi G-League per motivi di sponsor (Gatorade) si è affermata come un vero e proprio bacino di talenti per la NBA. Qui ha inizio il sogno di far parte della NBA, che offre opportunità non solo ai giocatori, ma anche agli allenatori. La crescente popolarità della G League sta attirando sempre più giovani verso questo torneo superando quelli provenienti dalla NCAA. Inoltre recentemente, a causa delle tensioni tra la NBA e la NCAA (con alcune franchigie che auspicherebbero l'abolizione della regola "one and done") e dell'impossibilità di ricevere un compenso durante l'esperienza universitaria, molti giovani atleti scelgono di trascorrere il loro "anno di formazione" nella NBA G-League. La G League continua a guadagnare terreno, sfruttando la regola NBA che richiede ai giocatori di disputare almeno un anno di competizioni altrove dopo il liceo, prima di poter entrare nel mondo professionistico. Inoltre la G-League permette attraverso varie tipologie di contratti, come Two-way contract, Ten-day contract e Rest of season contract di passare, durante il corso della regular season, alla NBA.

6. Il concetto di equilibrio competitivo nella NBA

L'equilibrio è un concetto fondamentale nel mondo dello sport, poiché assicura uno sviluppo sano e il successo delle competizioni. Secondo Rottenberg e Neale, una competizione equilibrata, incerta e appassionante attira l'attenzione del pubblico, dei media e degli sponsor, generando maggiori ricavi per le squadre coinvolte¹⁰. Questo principio cardine è particolarmente evidente nella National Basketball Association (NBA), una delle leghe sportive più seguite al mondo. L'obiettivo della NBA è garantire una competitività sostenibile nel lungo termine, variando le squadre dominanti e rendendo i risultati sportivi il più incerti possibile. Nelle ultime 6 stagioni 6 squadre diverse si sono aggiudicate il titolo.

Di seguito la tabella con i campioni della NBA nelle diverse stagioni negli ultimi 20 anni:

Figura 1 source La lanterna del popolo - Albo d'oro NBA

⁹ https://www.agi.it/sport/basket/g_league_nba_ncaa-4940385/news/2019-02-04/

¹⁰ <https://www.vita-sportiva.it/competitive-balance-e-superteam/>

Anno	Squadra	Titoli NBA
2003	San Antonio Spurs	II
2004	Detroit Pistons	III
2005	San Antonio Spurs	III
2006	Miami Heat	I
2007	San Antonio Spurs	IV
2008	Boston Celtics	XVII
2009	Los Angeles Lakers	XV
2010	Los Angeles Lakers	XVI
2011	Dallas Mavericks	I
2012	Miami Heat	II
2013	Miami Heat	III
2014	San Antonio Spurs	V
2015	Golden State Warriors	IV
2016	Cleveland Cavaliers	I
2017	Golden State Warriors	V
2018	Golden State Warriors	VI
2019	Toronto Raptors	I
2020	Los Angeles Lakers	XVII
2021	Milwaukee Bucks	II
2022	Golden State Warriors	VII
2023	Denver Nuggets	I

Questa tabella mostra i campioni della NBA per ogni anno e il numero totale di titoli NBA vinti da ciascuna squadra. Per raggiungere questo equilibrio competitivo, la lega si avvale di un sistema di regole volte a promuovere una distribuzione più equa di risorse finanziarie e talenti tra le squadre, al fine di contrastare la predominanza delle franchigie più ricche e popolari. All'interno della NBA sono state adottate diverse misure per mantenere l'equilibrio competitivo¹¹. Una di queste è il Draft, uno strumento chiave e ben noto che consente alle squadre con le peggiori prestazioni nella stagione precedente di selezionare i migliori talenti emergenti provenienti dal college e da altre leghe internazionali. Questo meccanismo offre alle squadre meno competitive la possibilità di rafforzarsi e competere a un livello più alto. Un altro elemento fondamentale per mantenere l'equilibrio nella NBA è rappresentato dal Basketball Related Income (BRI),

¹¹ <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/mercato/34578/guida-mercato-nba-come-funziona>

che rappresenta la somma dei ricavi generati dalle attività legate al gioco, come i diritti televisivi, la vendita di biglietti e il merchandising. Il BRI viene utilizzato per determinare il Salary Cap e la Luxury Tax. Il Salary Cap rappresenta il limite massimo di stipendi che una squadra può spendere per i propri giocatori in una stagione. Questo meccanismo garantisce che le squadre con budget più elevati non monopolizzino i migliori talenti, consentendo alle squadre con budget inferiori di competere in modo equilibrato.

La Luxury Tax, invece, è una tassa che le squadre devono pagare se superano il limite del Salary Cap. Questo strumento ha lo scopo di scoraggiare le squadre dal superare eccessivamente il limite di spesa e di redistribuire i fondi tra le squadre meno abbienti, contribuendo così all'equilibrio competitivo. Oltre a ciò, il meccanismo del Revenue Sharing garantisce un'equa distribuzione delle risorse tra le squadre. Questo meccanismo prevede la redistribuzione di una parte dei ricavi generati dalle squadre più ricche a quelle meno abbienti, promuovendo un maggiore equilibrio finanziario tra le franchigie. Il mercato dei giocatori NBA è regolato attraverso la Free Agency, le Trades e i contratti. La Free Agency consente ai giocatori di firmare contratti con altre squadre quando il loro contratto attuale termina, mentre le Trades sono gli scambi di giocatori tra le squadre. Infine, i contratti stipulati tra i giocatori e le squadre stabiliscono le condizioni economiche e la durata degli accordi.

Tutti questi meccanismi, presi insieme, contribuiscono a mantenere un equilibrio competitivo nella NBA, garantendo un'esperienza appassionante e incerta per gli spettatori e assicurando il continuo successo della lega. In America il ritorno economico delle franchigie e dell'intera organizzazione è più importante dei successi sportivi, tuttavia tale attenzione al business, oltre a mantenere le società in salute finanziaria, permette di avere una lega più che mai competitiva, e appetibile, dunque, per gli spettatori.

6.1 Il draft

Ogni anno, nel momento clou della stagione NBA e poco prima della sua conclusione, si svolge un evento conosciuto come NBA Draft. Questa procedura mira a reclutare sessanta nuovi giocatori destinati a entrare nel mondo del basket professionistico negli Stati Uniti. Il Draft si sviluppa in due fasi, durante le quali vengono selezionati trenta giocatori per ciascuna fase¹². L'obiettivo che sta alla base del Draft è quello di redistribuire il talento in modo più equo tra le squadre della Lega, al fine di promuovere un equilibrio competitivo. In particolare, le squadre che non si sono qualificate per i playoff hanno l'opportunità di ottenere le prime scelte e di selezionare i giocatori più promettenti. Inizialmente, ogni squadra ha a disposizione due scelte, una per ciascuna fase del Draft, ma queste configurazioni possono variare al momento effettivo della selezione, poiché le scelte possono essere oggetto di negoziazione tra le squadre NBA. Ad esempio, le squadre potrebbero offrire le loro scelte future in cambio di contratti con giocatori già affermati. Tuttavia, devono rispettare una regola fondamentale: non possono cedere le scelte del primo turno per anni consecutivi, poiché ciò potrebbe compromettere il futuro della squadra. Inoltre, una volta concluso il Draft, il neoselezionato non può essere ceduto nei primi trenta giorni successivi alla firma del suo contratto

¹² <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/mercato/35027/nba-draft-come-funziona>

da rookie. Per essere considerati idonei al Draft, gli atleti statunitensi devono aver completato almeno il primo anno di college, seguendo la regola conosciuta come "one and done" (come scritto nel capitolo precedente, questo significa che non è più possibile per i giovani talenti passare direttamente dalla scuola superiore alla Lega, come accadeva in passato. Recentemente, a causa delle tensioni tra la NBA e la NCAA, con alcune franchigie che auspicerebbero l'abolizione della regola "one and done", e dell'impossibilità di ricevere un compenso durante l'esperienza universitaria, molti giovani atleti scelgono di trascorrere il loro "anno di formazione" nella NBA G-League, la lega di sviluppo diretta dalla NBA)¹³. I giocatori internazionali possono dichiararsi idonei quando compiono diciannove anni. Quando una squadra seleziona un giocatore internazionale, acquisisce i suoi diritti per tre anni e può stipulare un contratto con il giocatore pagando un importo alla squadra di origine. Altrimenti, il giocatore stesso può rescindere il contratto includendo una clausola nota come NBA Escape, che gli permette di accettare un'offerta da una franchigia NBA e di liberarsi. Alcuni giocatori potrebbero non essere selezionati nel Draft, rimanendo "undrafted". Tuttavia, ciò non segna la fine dei loro sogni di giocare in NBA. Possono ancora essere firmati successivamente se dimostrano il loro valore. Il Draft, infatti, non è un processo esatto e, nonostante il lavoro intenso svolto dagli scout, alcuni atleti potrebbero non corrispondere alle aspettative e fallire (come ad esempio tante prime scelte che non hanno avuto successo in NBA), mentre altri, inizialmente sottovalutati, possono emergere (come i finalisti di quest'anno, i Miami Heat, che avevano la sua stella Jimmy Butler e molti altri giocatori del "supporting cast", che erano stati inizialmente ignorati dagli scout). I giocatori selezionati nel primo turno devono essere necessariamente messi sotto contratto, mentre le franchigie hanno discrezione per quelli scelti nel secondo turno. Prima del Draft, si tengono diversi eventi per valutare le prospettive dei giocatori. Il più noto è l'NBA Combine, dove i giovani selezionati direttamente dalla NBA affrontano diverse prove fisiche¹⁴. Vengono misurate la forza (sollevamento pesi) e l'agilità (salto verticale). Successivamente, vengono valutate le loro abilità di tiro da diverse distanze (come il tiro da tre punti) e in diverse situazioni (tiro aperto o difeso). Dopo partite cinque contro cinque, i giocatori che hanno impressionato maggiormente le franchigie partecipano a sessioni di allenamento private per valutare la loro possibile posizione nella squadra. Vengono inoltre condotte interviste con lo staff tecnico e la dirigenza, durante le quali i giocatori condividono i loro dettagli medici, esperienze e aspettative sulla loro futura vita da professionisti¹⁵. Durante queste interviste, la dirigenza valuta se il giocatore sia pronto, sia fisicamente che mentalmente, per il grande salto nella NBA. Ogni squadra ha la possibilità di svolgere fino a diciotto colloqui. È fondamentale, inoltre, avere la capacità di selezionare il giocatore più promettente durante la propria scelta. I salari dei rookie sono prefissati e abbastanza contenuti per i primi cinque anni di carriera, il che consente ai dirigenti di avere una maggiore flessibilità nel gestire il Salary Cap per completare la squadra. Qualora un giovane americano proveniente dal college ritenga di non avere prospettive di essere

¹³ <https://basketballnaaa.com/draft-nba-il-trampolino-dal-college-al-professionismo/>

¹⁴ https://en.wikipedia.org/wiki/NBA_Draft_Combine

¹⁵ <https://netsrepublic.com/nba-draft-combine-care/>

selezionato nel Draft, ha l'opzione di ritirare la sua candidatura entro dieci giorni dalla Combine e di tornare a competere per la sua università (purché non abbia assunto un rappresentante)¹⁶.

6.1.1 NBA Draft Lottery

La determinazione dell'ordine di selezione per ciascuna franchigia nel Draft dell'NBA si fonda sulle prestazioni della stagione precedente. Le prime quattordici squadre a selezionare sono quelle che non si sono qualificate per i playoff, seguite dalle restanti sedici franchigie. Le quattordici franchigie non qualificate hanno tutte l'opportunità di ottenere la prima scelta, un privilegio ambito e prestigioso. Tuttavia, le probabilità si riducono progressivamente. La franchigia con il peggior rendimento nella stagione precedente ha maggiori possibilità di ottenere la prima scelta rispetto a una squadra che si è avvicinata alla qualificazione ai playoff. Pertanto, l'assegnazione delle prime tre selezioni viene decisa tramite la Lotteria del Draft, mentre dal quarto posto in poi, l'ordine rispecchia la posizione in classifica della stagione precedente. In termini formali, il meccanismo della lotteria dell'NBA può essere descritto nel seguente modo: quattordici palline da ping-pong, numerate da 1 a 14, vengono inserite in una macchina. Esistono 1000 possibili combinazioni di queste palline e ogni franchigia riceve un numero di combinazioni proporzionale, con le prime tre squadre che ne ricevono 140. La macchina mescola le palline e ne seleziona quattro, creando una combinazione numerica. Questa combinazione corrisponde a una delle franchigie, che ha quindi il diritto di effettuare la prima scelta nel draft. Successivamente, il processo si ripete per determinare a chi sarà assegnata la seconda e la terza scelta. Fino al 2019, la squadra con le prestazioni più scarse aveva maggiori probabilità di ottenere la prima scelta, con fino a 250 combinazioni rispetto alle attuali 140. La NBA ha introdotto limitazioni alle combinazioni al fine di scoraggiare la pratica del "tanking", che consiste nel deliberato peggioramento delle prestazioni al fine di ottenere una posizione migliore nel draft. Di seguito sono riportate le statistiche relative alle probabilità di ottenere una determinata scelta nella lotteria del draft dell'NBA del 2022.

Figura 2 source Around the Game – NBA draft lottery 2022

¹⁶ <https://www.nbareligion.com/2016/11/08/vocabolario-nba-cose-e-come-funziona-la-draft-lottery-parte-12/>

TEAM	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	AVG
Houston	14.0	13.4	12.7	12.0	47.9										3.7
Orlando	14.0	13.4	12.7	12.0	27.8	20.0									3.9
Detroit	14.0	13.4	12.7	12.0	14.8	26.0	7.0								4.1
Oklahoma City	12.5	12.2	11.9	11.5	7.2	25.7	16.7	2.2							4.4
Indiana	10.5	10.5	10.6	10.5	2.2	19.6	26.7	8.7	0.6						5.0
Portland	9.0	9.2	9.4	9.6		8.6	29.8	20.5	3.7	0.1					5.5
Sacramento	7.5	7.8	8.1	8.5			19.7	34.1	12.9	1.3	>0.0				6.2
LA Lakers	6.0	6.3	6.7	7.2				34.5	32.1	6.7	0.4	>0.0			7.0
San Antonio	4.5	4.8	5.2	5.7					50.7	25.9	3.0	0.1	>0.0		8.0
Washington	3.0	3.3	3.6	4.0						65.9	19.0	1.2	>0.0	>0.0	9.2
New York	2.0	2.2	2.4	2.8							77.6	12.6	0.4	>0.0	10.3
LA Clippers	1.5	1.7	1.9	2.1								86.1	6.7	0.1	11.4
Charlotte	1.0	1.1	1.2	1.4									92.9	2.3	12.5
Cleveland	0.5	0.6	0.6	0.7										97.6	13.7

6.2. Il Basketball Related Income: Salary Cap, Luxury Tax & Revenue Sharing

Il Reddito Collegato al Basket (o BRI), nella NBA, rappresenta l'introito associato al mondo del basket e viene definito come "i proventi complessivi ricevuti dalle franchigie NBA, dalla lega stessa e da iniziative in cui la lega o una sua entità correlata detiene almeno il 50% di partecipazione"¹⁷. Nel 2023 ha superato quota 10 miliardi di dollari¹⁸. Esaminiamo le diverse componenti del BRI in maniera approfondita¹⁹:

1. Introiti derivanti dalla vendita dei biglietti per le partite di regular season presso gli impianti, dedotte tasse, sovrattasse e altre spese correlate.
2. Tutti i ricavi derivanti dalla trasmissione delle partite, inclusi Preseason, Regular Season, Playoffs NBA, Summer League e altre partite che coinvolgono giocatori NBA, nonché gli highlights e i momenti salienti delle partite attraverso i mezzi di comunicazione come televisione, radio, internet o altri canali di diffusione. Sono esclusi da questa voce le trasmissioni utilizzate a scopo promozionale o pubblicitario per la NBA, le sue squadre, la Lega di Sviluppo NBA o eventi non a scopo di lucro e governativi.
3. Guadagni derivanti da partite amichevoli che coinvolgono almeno una squadra NBA, dedotte le tasse e le spese connesse all'organizzazione dell'evento.

¹⁷ <https://www.davemanuel.com/investor-dictionary/basketball-related-income/>

¹⁸ <https://sport.sky.it/nba/2022/07/14/nba-2022-news-report-adam-silver>

¹⁹ <https://www.nbareligion.com/salarycap/14/>

4. Ricavi generati dalle partite dei playoff, al netto delle tasse, dei costi di affitto degli impianti e di altre spese necessarie per la realizzazione dell'evento.
5. Commercio di articoli promozionali, come ad esempio la vendita di magliette presso i negozi NBA situati all'interno degli impianti (merchandising).
6. Entrate provenienti dai parcheggi nelle vicinanze degli impianti.
7. Introiti derivanti dalle sponsorizzazioni delle squadre.
8. Guadagni derivanti dalle attività promozionali delle squadre.
9. Ricavi generati dagli spazi all'interno degli impianti.
10. Entrate dai camp estivi organizzati dalla NBA.
11. Guadagni da tornei.
12. Entrate generate dalle apparizioni delle mascotte o delle cheerleader.
13. Proventi derivanti dalla vendita dei diritti sulle bevande.
14. Il 40% dei guadagni, al netto delle imposte, derivanti dagli annunci pubblicitari posizionati all'interno o all'esterno degli impianti in cui le squadre NBA disputano più della metà delle partite casalinghe durante la stagione regolare.
15. Il 40% dei guadagni, al netto delle tasse, derivanti dalla vendita, dall'affitto o dalla concessione in licenza di suite di lusso negli impianti. Tuttavia, eventuali costi aggiuntivi, come l'acquisto di biglietti per l'ingresso alle partite, non sono inclusi nei contratti delle suite e dovrebbero essere esclusi dal calcolo del BRI.
16. La metà delle entrate derivanti dai diritti di denominazione dell'arena.
17. La metà delle entrate provenienti dai diritti di denominazione delle strutture di allenamento delle franchigie.
18. Guadagni da "Proprietà NBA", che includono i diritti TV internazionali, le sponsorizzazioni, le entrate derivanti dagli eventi All-Star Weekend e altri tipi di eventi.

19. Ricavi derivanti dalla vendita di posti premium all'interno degli impianti per eventi legati alla NBA, al netto delle imposte.

Sono esclusi dal BRI i seguenti elementi²⁰:

1. Entrate derivanti dall'espansione della lega attraverso nuove squadre e costi di trasferimento di una franchigia in un'altra città.
2. Entrate derivanti dalla cessione dei contratti dei giocatori.
3. Reddito derivante dalla vendita di beni o partecipazioni in una specifica franchigia.
4. Entrate da prestiti e/o altre transazioni finanziarie.
5. Multe.
6. Margini di interesse.
7. Ricavi derivanti dalla vendita o dalla locazione di immobili.
8. In generale, tutte le forme di compartecipazione alle entrate.
9. Entrate da attività collegate.
10. Pagamenti effettuati alle franchigie NBA o alla lega stessa come specificato dal contratto di contrattazione collettiva (CBA).
11. Distribuzione di dividendi da entità collegate a una franchigia NBA (relative a proprietà, azionisti, membri e/o partner finanziari).
12. Qualsiasi articolo ricevuto da un concessionario, un fornitore di servizi di ristorazione o altre attrezzature, come automobili, cibo, bevande energetiche, scarpe.
13. Entrate derivanti dall'affitto o dal prestito di beni aziendali, come l'aereo della squadra.

6.2.1 Il salary cap

²⁰ <https://www.nbareligion.com/salarycap/14/>

Il tetto salariale, noto anche come salary cap, rappresenta un efficace strumento di controllo finanziario impiegato sia nella NBA che in altre leghe sportive. La sua funzione principale è quella di limitare la spesa delle franchigie per gli stipendi dei giocatori, stabilendo un intervallo di spesa consentito composto da un limite massimo e uno minimo. La sua implementazione è essenziale per garantire che le squadre di maggior successo non abbiano un vantaggio eccessivo rispetto alle squadre meno abbienti. Ogni stagione, il salary cap viene ricalcolato tenendo conto dei guadagni della stagione precedente e in conformità con l'accordo collettivo tra i giocatori e la dirigenza della lega. A differenza di altre leghe sportive, come la NFL e la MLB, la NBA adotta un tetto salariale di tipo "soft"²¹, il che significa che alle squadre è consentito superare il tetto salariale pagando una penale monetaria. Sono previsti diversi scenari in cui le franchigie possono superare il limite imposto. Tuttavia, nel caso una squadra superi il limite massimo consentito, è tenuta a versare una luxury tax, una tassa aggiuntiva proporzionale all'eccesso di spesa. Questa tassa viene poi distribuita tra le squadre che sono rimaste all'interno dei limiti del salary cap, garantendo un certo equilibrio finanziario nella lega. Per la stagione 2022/23, per quanto concerne Salary Cap e Luxury Tax, si è registrato un incremento rispetto alla stagione precedente²². Il Salary Cap ammonta ora a \$123,655 milioni, mentre il Luxury Tax ha raggiunto i \$150,267 milioni. Inoltre, è stato fissato un limite massimo per il Luxury Tax Apron, pari a \$156,938 milioni. Di seguito la situazione aggiornata di ogni squadra relativamente al monte ingaggi e alla relativa distanza dal salary cap 2022-23.

Figura 3 source Dunkest – NBA salary cap 2022/23

Squadra	Giocatori	Età media	Monte ingaggi	Distanza Salary Cap
Indiana Pacers	15	24.4	\$94,012,743	\$29,642,257
San Antonio SPurs	18	24.3	\$98,782,196	\$24,872,804
Detroit Pistons	18	25.1	\$122,052,609	\$1,602,391
Memphis Grizzlies	16	24.5	\$122,949,665	\$705,335
Houston Rockets	19	24.4	\$136,182,803	-\$12,527,803
New York Knicks	13	25.1	\$138,862,488	-\$15,207,488
Charlotte Hornets	17	25.3	\$139,438,648	-\$15,783,648
Orlando Magic	17	23.6	\$141,980,606	-\$18,325,606
Sacramento Kings	15	26.4	\$148,162,348	-\$24,507,348
New Orleans Pelicans	17	25.7	\$153,621,754	-\$29,966,754
Miami Heat	17	28.4	\$153,727,202	-\$30,072,202
Utah Jazz	17	25.9	\$154,563,537	-\$30,908,537
Chicago Bulls	17	26.5	\$156,612,387	-\$32,957,387

²¹ <https://www.nbareligion.com/salarycap/3/>

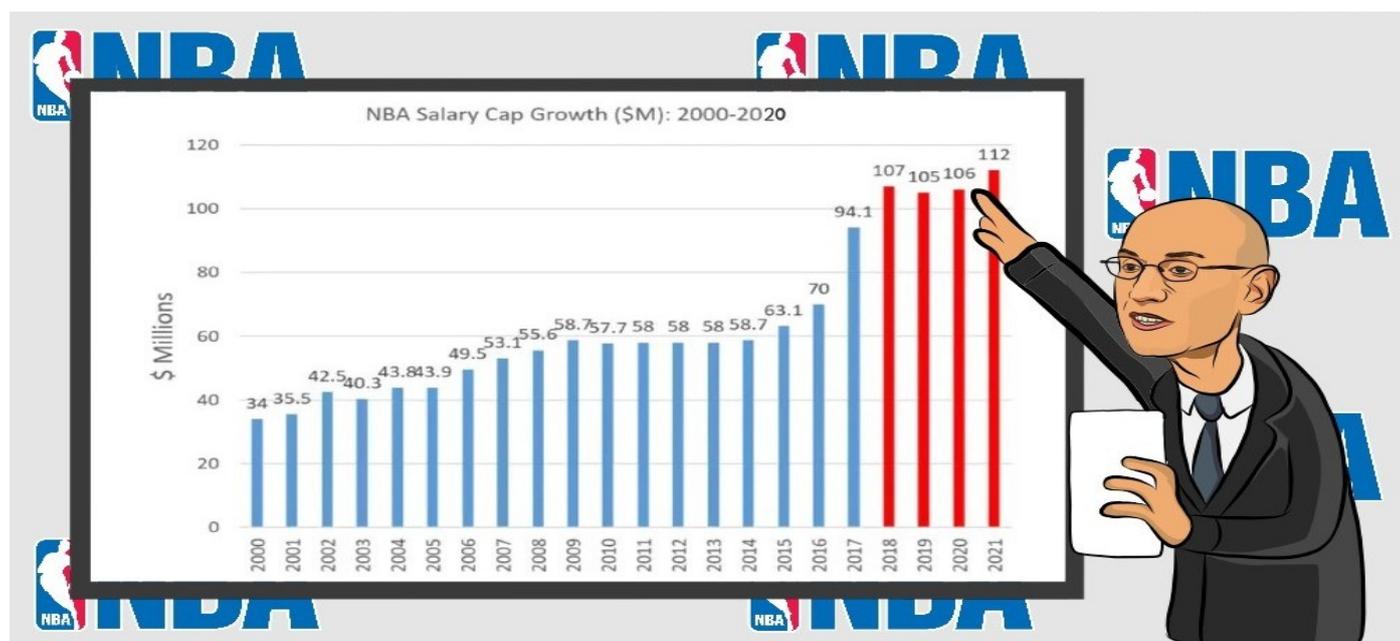
²² <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/mercato/15294/nba-salary-cap-2020-2021>

Oklahoma City Thunder	19	23.1	\$156,880,567	-\$33,225,567
Portland Trail Blazers	18	24.5	\$162,890,965	-\$39,235,965
Atlanta Hawks	16	25.7	\$164,760,225	-\$41,105,225
Toronto Raptors	18	25.9	\$169,781,095	-\$46,126,095
Philadelphia 76ers	18	26.5	\$170,684,317	-\$47,029,317
Dallas Mavericks	17	27.8	\$171,584,478	-\$47,929,478
Cleveland Cavaliers	16	27.0	\$172,320,565	-\$48,665,565
Phoenix Suns	14	28.2	\$172,338,400	-\$48,683,400
Boston Celtics	14	27.7	\$173,298,037	-\$49,643,037
Denver Nuggets	18	26.6	\$176,192,689	-\$52,537,689
Los Angeles Lakers	16	27.5	\$183,863,966	-\$60,208,966
Minnesota Timberwolves	17	25.3	\$186,227,041	-\$62,572,041
Washington Wizards	18	26.3	\$187,738,134	-\$64,083,134
Milwaukee Bucks	16	30.6	\$190,184,403	-\$66,529,403
Los Angeles Clippers	17	28.6	\$193,719,827	-\$70,064,827
Brooklyn Nets	15	28.0	\$194,207,215	-\$70,552,215
Golden State Warriors	17	25.6	\$202,022,186	-\$78,367,186

Nei prossimi campionati, sia il Salary Cap che il Luxury Tax subiranno variazioni comprese tra il 3% e il 10%²³, a seconda delle entrate complessive della lega. Infatti, tali parametri sono strettamente correlati al reddito complessivo generato dalla lega stessa, noto come BRI (Basketball Related Income). È stato inoltre mantenuto al 10% l'importo trattenuto dagli stipendi dei giocatori, denominato Escrow. Questa misura evita che le franchigie più ricche spendano in modo eccessivo, incentivando una distribuzione più equa delle risorse finanziarie tra tutte le squadre. È importante notare che il salary cap della NBA è calcolato in base al Basketball Related Income (BRI), ovvero il reddito derivante da varie attività correlate al basket come diritti televisivi, vendita dei biglietti, sponsorizzazioni e altre fonti di guadagno per la lega stessa. Di conseguenza, se il BRI aumenta, anche il tetto salariale verrà aumentato dopo essere stato concordato dalla lega. Nel corso degli ultimi 22 anni, dal 2000 al 2021, il salary cap NBA ha conosciuto una crescita costante, in linea con l'aumento dei guadagni della lega. Questo grafico illustra chiaramente come il tetto salariale si sia adattato alle mutevoli dinamiche finanziarie nel corso del tempo, riflettendo la crescita e l'evoluzione del business del basket professionistico.

²³ <https://www.bball-evolution.com/news/426708995590/nba-ecco-il-nuovo-contratto-collettivo-le-novita>

Figura 4 source Overtime Basket – NBA salary cap growth



Analizzando il diagramma, emerge chiaramente come il tetto salariale sia notevolmente aumentato nel corso degli anni grazie all'incremento delle entrate. Ad esempio, nel 2000 era fissato a 34 milioni di dollari. Si prevede che, se la NBA riuscirà a siglare un nuovo contratto televisivo redditizio, il tetto salariale potrebbe raggiungere i 171 milioni di dollari²⁴. Tuttavia secondo il nuovo accordo siglato nel 2023 tra l'associazione giocatori (NBPA) e la lega, questo aumento del salary cap deve essere graduale, ad un massimo del 10% annuo. Come già accennato, per garantire un minimo di equilibrio tra le squadre e impedire la creazione intenzionale di squadre deboli per ottenere posizioni vantaggiose nel Draft, viene imposto un limite minimo chiamato "Salary Floor". Ogni franchigia è tenuta a spendere almeno il 90% del tetto salariale ogni anno. Nel caso in cui una squadra non raggiunga tale limite minimo, deve distribuire la differenza ai giocatori presenti nel roster come compensazione. Per calcolare la spesa che una franchigia deve considerare per il tetto salariale, è necessario considerare diversi elementi. La somma di questi elementi costituisce il "Team Salary", che rappresenta essenzialmente la somma degli ingaggi del roster. Il team salary può essere suddiviso principalmente in due parti: la prima rappresenta gli stipendi dei giocatori attualmente pagati dalla franchigia, mentre la seconda è denominata "Cap Hold" e rappresenta i diritti o gli obblighi futuri derivanti dai contratti con i giocatori attuali. I diritti dei giocatori nel tetto salariale vengono rimossi quando la franchigia offre loro un nuovo contratto o quando i giocatori decidono di firmare con un'altra squadra. Tuttavia, una franchigia può firmare nuovi giocatori solo se dispone di spazio salariale disponibile. Se il totale degli stipendi del team è inferiore al tetto salariale stabilito, la franchigia può utilizzare la differenza tra il tetto salariale e il totale degli stipendi del team per stipulare nuovi contratti²⁵. D'altra parte, se il totale degli stipendi del team supera il tetto salariale, la franchigia sarà limitata a firmare giocatori solo al salario

²⁴ <https://www.ilbollettino.eu/2022/03/22/nba-ecco-le-franchigie-che-valgono-di-piu/#:~:text=Un%20contratto%20del%20genere%20potrebbe,agli%20attuali%20112%2C4%20milioni.>

²⁵ <https://www.nbareligion.com/salarycap/4/>

minimo o utilizzando le eccezioni salariali previste dal CBA. Per calcolare il team salary, è necessario tenere conto dei seguenti elementi²⁶:

1. Stipendio dei giocatori nel roster: questo include gli stipendi dei giocatori che attualmente fanno parte della squadra.
2. Stipendio dei giocatori tagliati con contratto garantito: se una franchigia decide di tagliare un giocatore con un contratto garantito, il suo stipendio continua a influire sul team salary, a meno che non venga scambiato o rinunciato ai diritti contrattuali.
3. Stipendio da pagare a giocatori ritirati: se un giocatore si ritira ma ha ancora un contratto in corso, il suo stipendio può continuare a contribuire al team salary.
4. Cap Hold per contratti futuri: questi rappresentano i diritti futuri che la franchigia ha sui giocatori con cui ha un accordo, ma che non sono ancora entrati in vigore. Questi cap hold scompaiono dal team salary quando viene offerto un nuovo contratto ai giocatori o quando essi firmano con un'altra squadra.
5. Cap Hold per le offerte fatte ai restricted free agent: quando una franchigia fa un'offerta a un restricted free agent (un giocatore la cui squadra attuale ha il diritto di eguagliare l'offerta), viene applicato un cap hold corrispondente all'offerta fatta.
6. Cap Hold per futuri free agent nel roster: questo include il cap hold per i giocatori che diventeranno free agent al termine della stagione corrente.
7. Cap Hold del 120% sul rookie scelto al draft: quando una franchigia sceglie un rookie al draft, viene applicato un cap hold pari al 120% del suo stipendio da rookie. Tuttavia, questo cap hold scompare quando il giocatore viene effettivamente firmato dopo il draft.
8. Cap Hold per i giocatori necessari per completare il roster: se una franchigia ha meno di dodici giocatori nel roster, viene applicato un cap hold per i giocatori aggiuntivi necessari per raggiungere il numero minimo richiesto.
9. Cap Hold sulle possibili eccezioni salariali: il Collective Bargaining Agreement (CBA) della NBA prevede alcune eccezioni salariali che le franchigie possono utilizzare per firmare giocatori nonostante abbiano superato il tetto salariale. Queste eccezioni hanno associati dei cap hold.

Quando una franchigia calcola il proprio team salary, deve considerare tutti questi elementi al fine di calcolare correttamente la spesa totale per il tetto salariale. In conclusione, il tetto salariale rappresenta uno

²⁶ <http://www.cbafaq.com/salarycap.htm#Q13>

strumento fondamentale per il controllo finanziario nella NBA. Esso garantisce che le franchigie siano in grado di mantenere una spesa sostenibile per gli stipendi dei giocatori, evitando situazioni di squilibrio finanziario tra le squadre. Adesso si analizzerà la metodologia per calcolare il salary cap e la luxury tax. Per determinare il salary cap, si prende in considerazione il Reddito legato al Basket (BRI), che viene moltiplicato per il 44,7%. Dopo aver sottratto i benefici dei giocatori, il risultato viene diviso per il numero totale di squadre nella Lega, che attualmente è trenta. Allo stesso modo, la luxury tax, invece viene calcolata moltiplicando il BRI per il 53,51%, sottraendo i benefici dei giocatori e dividendo il risultato per trenta.

6.2.2 La luxury tax

La tassa del lusso si configura come una penalità finanziaria rilevante che viene imposta ai Front Office che superano il Salary Cap. Un punto di riferimento per il superamento del limite del Cap è rappresentato dalla Luxury Tax Line, che richiede il pagamento di un importo monetario per ogni dollaro oltre il massimo consentito. Nel corso della stagione 2022/23, la Luxury Tax è stata fissata a 26,7 milioni di dollari USA in più del limite del salary cap²⁷. Il denaro raccolto tramite questa sanzione viene successivamente distribuito a beneficio delle squadre che si sono attenute ai limiti del Cap. In generale, la regola prevede il pagamento di una somma che varia tra 1,5 e 5 dollari per ogni dollaro in eccesso rispetto alla Luxury Tax Line. L'ammontare esatto della tassa dipende dal grado di superamento e varia a seconda che la squadra abbia commesso violazioni ripetute o meno. Di seguito le 10 squadre che superano La luxury tax, il loro sfioramento e la conseguente multa per la stagione 22/23.

Figura 5 Source Dunkest – NBA luxury tax

Squadra	Sfioramento Luxury Tax	Multa
Los Angeles Clippers	\$41,685,857	\$144,693,684
Golden State Warriors	\$39,390,963	\$170,693,525
Brooklyn Nets	\$34,005,538	\$108,276,310
Milwaukee Bucks	\$26,432,627	\$69,872,355
Boston Celtics	\$25,851,934	\$65,518,789
Los Angeles Lakers	\$20,436,980	\$45,420,188
Phoenix Suns	\$16,885,588	\$34,878,164
Dallas Mavericks	\$16,648,013	\$33,870,035
Denver Nuggets	\$10,539,228	\$17,598,073
Philadelphia 76ers	\$1,752,361	\$1,816,634

²⁷ <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/mercato/34610/nba-luxury-tax-come-funziona>

Le franchigie sono tenute a versare la luxury tax in base al team salary presentato nell'ultimo giorno della regular season, avendo quindi diversi mesi a disposizione per apportare modifiche e scendere al di sotto di tale livello. Nel caso in cui rimangano oltre la luxury tax, sono obbligate a pagare una multa che dipende da due fattori: l'ammontare del denaro che supera il limite e se sono rimaste oltre la luxury tax per tre delle ultime quattro stagioni (in quest'ultimo caso, la multa aumenta). Così, la tassa di lusso si configura come uno strumento per promuovere l'equilibrio e la parità nella lega, incoraggiando le squadre a gestire responsabilmente le loro risorse finanziarie e ad evitare uno squilibrio eccessivo tra i team. Si tratta di un sistema che mira a mantenere la competitività e a garantire una sana concorrenza, mentre premia coloro che operano all'interno dei parametri finanziari stabiliti. Di seguito, il precedente sistema per il calcolo della luxury tax, prima del nuovo accordo tra lega, franchigie e giocatori firmato nel 2023.

Figura 6 Source Dunkest – NBA luxury tax

SQUADRA NON RECIDIVA

Sforamento	Tassa	Massimale
Fino a 4,9 milioni USD	\$1,50	\$7,5 milioni
Da 5 a 9,9 milioni USD	\$1,75	\$8,75 milioni
Da 10 a 14,9 milioni USD	\$2,50	\$12,5 milioni
Da 15 a 19,9 milioni USD	\$3,25	\$16,25 milioni
Oltre i 20 milioni USD	\$3,75	
Ogni +5 milioni USD	+ \$0,50	

SQUADRA RECIDIVA

Sforamento	Tassa	Massimale
Fino a 4,9 milioni USD	\$2,50	\$12,50 milioni
Da 5 a 9,9 milioni USD	\$2,75	\$13,75 milioni
Da 10 a 14,9 milioni USD	\$3,50	\$17,50 milioni
Da 15 a 19,9 milioni USD	\$4,25	\$21,25 milioni
Oltre i 20 milioni USD	\$4,75	
Ogni +5 milioni USD	+ \$0,50	

Dai dati presentati nel grafico, si può osservare come una franchigia di una squadra di franchigia, che ha una spesa per il team superiore alla luxury tax, situata tra \$0 e \$4.999.999 e non classificata come "repeater" (ovvero che ha superato la luxury tax meno di tre volte nelle ultime quattro stagioni), sarà tenuta a pagare una multa di \$1,50 per ogni dollaro che supera il livello della tassa. D'altra parte, una franchigia "repeater", che ha superato la luxury tax per tre volte o più nelle ultime quattro stagioni, sarà soggetta a una multa di

\$2,50 per ogni dollaro che supera il livello della tassa. Tuttavia, con il nuovo accordo siglato nel 2023, tale sistema a scaglioni di 5 milioni in 5 milioni sarà sostituito²⁸: le multe, infatti, saranno proporzionate all'aumentare del salary cap e dunque decise anno dopo anno. In aggiunta, è importante menzionare un ulteriore limite conosciuto come Tax Apron: l'Apron rappresenta una penalità extra imposta a una franchigia quando supera di più di 6,7 milioni di dollari il limite della Luxury Tax. Quando l'Apron viene attivato, vengono imposti dei vincoli alle operazioni di mercato consentite alla franchigia, mettendo così in difficoltà la capacità di effettuare scambi e aggravare l'equilibrio finanziario negli anni successivi. Queste squadre avranno delle limitazioni nell'utilizzo di alcune eccezioni del salary cap o potranno usufruirne solo in misura limitata. Inoltre, non potranno ricevere giocatori tramite accordi di tipo "sign and trade". Le entrate derivanti da questa multa vengono ripartite in due parti: una metà della somma viene destinata alle franchigie virtuose che sono state in regola e non hanno superato il tetto salariale, mentre l'altra metà viene trattenuta dalla NBA per scopi ulteriori della Lega (che potrebbero includere ulteriori assegnazioni alle squadre virtuose). Inoltre con l'entrata in vigore del nuovo accordo ci sarà una nuova e seconda soglia della luxury tax, del valore di 17.5 milioni di dollari in più della prima soglia (\$150,267 milioni)²⁹. Le squadre una volta superata rinunceranno alla possibilità di stipulare un contratto mid-level durante la free agency, di usare denaro nelle trades, ricevere contratti maggiori di quelli che cedono, scambiare prime scelte al draft lontane 7 anni, firmare giocatori precedentemente tagliati tramite buy-out. In conclusione, è fondamentale prestare attenzione e rispettare i limiti imposti dalla lega per evitare di cadere in una spirale di multe, pagamenti e restrizioni che potrebbero minare le fondamentali strategie di una franchigia. Tuttavia, è comune che le franchigie superino la soglia della luxury tax, poiché una maggiore disponibilità di spesa consente di firmare giocatori di alto livello, migliorando così il roster a breve termine. Tuttavia, cercare di ottenere vittorie in modo "non virtuoso", attraverso scambi di scelte future al draft e firmando contratti onerosi che portano la squadra nel regime della luxury tax, può comportare rischi per il futuro della franchigia. Pur essendo una scelta rischiosa, allo stesso tempo può rivelarsi vincente nel breve periodo. Pertanto, è fondamentale valutare attentamente gli aspetti a lungo termine prima di prendere decisioni che potrebbero avere ripercussioni significative sul futuro finanziario e strategico della squadra.

6.2.3 Le eccezioni al salary cap

Approfondiamo ora le eccezioni al salary cap, i meccanismi previsti per contrattare giocatori una volta superato il limite del soft cap³⁰. La prima eccezione che analizzeremo è quella dei diritti di Bird e delle eccezioni per i veterani free agent. I diritti di Bird sono stati introdotti per consentire ai Boston Celtics di ricontrattare la loro stella Larry Bird, superando il tetto salariale, da cui prendono il nome. Questa eccezione può essere suddivisa in due parti: i diritti di Bird e i diritti di Early Bird. I diritti di Bird si accumulano

²⁸ <https://www.bball-evolution.com/news/426708995590/nba-ecco-il-nuovo-contratto-collettivo-le-novita>

²⁹ <https://www.bball-evolution.com/news/426708995590/nba-ecco-il-nuovo-contratto-collettivo-le-novita>

³⁰ <https://cbabreakdown.com/#/salary-cap-exceptions/>

quando un giocatore trascorre almeno tre anni in una squadra, permettendogli di firmare un'estensione contrattuale di massimo cinque anni che supera il tetto salariale. In questo caso, i diritti di Bird sono trasferibili, il che significa che possono essere utilizzati da un'altra squadra se il giocatore viene scambiato.

Lo stesso concetto si applica ai diritti di Early Bird, ma in questo caso sono necessari solo due anni. Tuttavia, le condizioni salariali e la durata del contratto ottenibili da un giocatore con i diritti di Early Bird sono inferiori rispetto a un giocatore che ha accumulato completamente i diritti di Bird.

Passiamo ora alla Traded Player Exception. Questa eccezione si verifica quando una squadra cede il contratto di un giocatore e in cambio riceve un contratto di valore inferiore, creando una differenza tra i salari coinvolti nello scambio. Tale differenza è chiamata Traded Player Exception e può essere utilizzata dalla squadra entro un anno dallo scambio. La Traded Player Exception può essere applicata in diverse situazioni. Se lo scambio avviene simultaneamente, ovvero nello stesso momento, la squadra può aggregare diversi contratti per sfruttare la Traded Player Exception. Al contrario, se lo scambio avviene in più passaggi nel corso di un anno, si tratta di una trade non simultanea. Nel caso di una trade simultanea, la squadra deve valutare se dispone dello spazio salariale necessario o se si trova in una condizione di luxury tax. Questi fattori influenzano la capacità della squadra di utilizzare la Traded Player Exception. Nel caso di una trade non simultanea, invece, il trasferimento di giocatori e asset avviene in più fasi durante un anno, consentendo alla squadra di utilizzare la Traded Player Exception in ogni passaggio.

Proseguiamo con la non tax payer mid level exception. Questo meccanismo viene utilizzato dalle squadre della NBA che superano il limite del salary cap, ma si trovano al di sotto dell'apron. È stata introdotta per consentire a queste squadre di firmare giocatori nonostante le restrizioni finanziarie. Nel 2023, l'ammontare mid-level exception è di circa 12,4 milioni di dollari con aumenti annuali massimi del 5%. Tale importo può essere utilizzato per stipulare contratti con uno o più giocatori, con una durata massima di quattro anni. Tuttavia, è importante notare che una franchigia non può utilizzare questa eccezione se ha già sfruttato la Tax payer mid level exception o la Mid level salary exception for room team nello stesso anno. Inoltre, una volta che una franchigia ha utilizzato questa eccezione, le è vietato superare il limite tax apron, che rappresenta un ulteriore tetto salariale stabilito dalla lega³¹.

La Tax payer mid level exception è un'eccezione salariale offerta alle franchigie della NBA che superano il limite imposto dal tax apron. Consente loro di firmare giocatori per un valore massimo di 5 milioni di dollari nel 2023, con contratti di massimo tre anni e con aumenti annuali massimi del 5%. Tuttavia, la franchigia non può utilizzare questa eccezione se ha acquisito giocatori tramite sign and trade, o se ha già utilizzato la Bi-annual exception, la Non taxpayer mid level exception o la Mid level salary exception for room team³².

³¹ <https://www.overtimebasket.com/2020/12/12/guida-al-salary-cap-nba/>

³² <https://www.nbareligion.com/salarycap/11/>

Passiamo ora alla Mid level salary exception for room team. Durante la stagione regolare della NBA, una squadra può sfruttare questa eccezione se si trova al di sotto del limite del salary cap. Consente alla squadra di firmare un giocatore con un contratto di due anni, con un valore di 7,7 milioni di dollari nel 2023 con aumenti annuali massimi del 5%. Tuttavia, la franchigia non può utilizzare questa eccezione se ha la possibilità di firmare giocatori tramite altre eccezioni come la Bi-annual exception, la Non taxpayer mid level exception o la Tax payer mid level exception.

Continuiamo con la Reinstatement. Si tratta di un caso specifico che si verifica quando un giocatore della NBA non supera i test antidroga della Lega e viene sospeso per un periodo di tempo definito. In questa situazione, la squadra che detiene i diritti del giocatore può rinnovare il suo contratto alle stesse condizioni precedenti una volta che la squalifica è terminata.

Esaminiamo ora la Rookie exception. In questa situazione, la squadra è autorizzata a stipulare un contratto con un rookie utilizzando la scala contrattuale precedentemente menzionata, anche se supera il tetto salariale.

La Bi-annual exception è un'opzione offerta dalle franchigie NBA per offrire un contratto della durata massima di due anni³³. Questa eccezione può essere utilizzata quando la squadra si trova al di sotto del limite di tassazione (tax apron) e non è in grado di superarlo nemmeno dopo aver esercitato l'eccezione. Tuttavia, è importante notare che la Bi-annual exception non può essere utilizzata per due anni consecutivi e non può essere combinata con altre eccezioni come la Tax payer mid level exception o la Mid level salary exception for room team.

Infine, la Minimum salary exception³⁴. Questa clausola può essere utilizzata per completare il roster quando si supera il tetto salariale, assumendo solo giocatori che accettano il salario minimo senza considerare i bonus. La Minimum salary exception viene calcolata in base al numero di giorni trascorsi nel roster, quindi un giocatore che firma durante una stagione già iniziata riceverà uno stipendio inferiore rispetto a un giocatore che raggiunge un accordo con la squadra durante la pausa tra le stagioni (off season).

Inoltre, abbiamo la Disabled player exception³⁵. Si tratta di un meccanismo che consente alle franchigie della NBA di sostituire un giocatore che ha subito un infortunio grave e che non può partecipare alla stagione. Questa eccezione consente alla franchigia di superare il limite salariale e di firmare un nuovo giocatore in due modi. Il primo modo è quello di firmare un free agent che abbia un contratto attuale con un salario inferiore o uguale al 50% del salario del giocatore infortunato, oppure utilizzare la Non taxpayer mid level exception. Il secondo modo consiste nell'effettuare una trade per un giocatore che si trova nell'ultimo anno di

³³ <http://www.cbafaq.com/salarycap.htm#Q25>

³⁴ <https://www.nbareligion.com/salarycap/11/>

³⁵ <https://cbabreakdown.com/#/salary-cap-exceptions/>

contratto e che guadagna la metà o ha un ingaggio pari alla Non tax payer mid level exception del giocatore infortunato. È importante sottolineare che questa eccezione deve essere prima approvata dalla NBA.³⁶

6.2.4 Il revenue sharing³⁷

La "condivisione dei profitti" o "Revenue Sharing" è un metodo introdotto dalla NBA per agevolare il trasferimento di fondi tra le diverse franchigie. Quando le franchigie dei mercati principali vedono un aumento dei loro introiti, ciò comporta un incremento del cosiddetto "Basketball Related Income" (BRI), come precedentemente discusso. Tuttavia, se tale aumento del reddito non è uniforme tra le franchigie, può verificarsi un divario a lungo termine tra le squadre dei mercati principali e quelle dei mercati minori. Di conseguenza, il BRI diventa fondamentale per elevare il tetto salariale imposto dal Salary Cap e dalla Luxury Tax, consentendo alle franchigie di avere maggiori risorse finanziarie per attrarre i migliori giocatori. Questo ciclo potrebbe portare a disuguaglianze economiche tra le franchigie nel tempo, mettendo a rischio il modello economico della NBA. Il Revenue Sharing si propone di ristabilire un equilibrio finanziario attraverso la redistribuzione delle risorse economiche dalle franchigie situate nei mercati principali, a quelle situate nei mercati minori e meno popolari. Ogni franchigia contribuisce in egual misura con i propri guadagni totali al fondo istituito dalla NBA. La percentuale di introiti destinata al fondo corrisponde alla media percentuale normalmente destinata agli stipendi dei giocatori di ogni franchigia³⁸. Alla fine della stagione, le franchigie hanno accesso a 1/30 del fondo. Le squadre dei mercati minori ottengono un profitto, che rappresenta la differenza positiva tra la quantità di denaro che versano e quella che ricevono dal fondo, mentre le squadre dei mercati principali ricevono meno di quanto hanno contribuito³⁹. I profitti derivanti dai diritti televisivi e dal merchandising sono inclusi nel fondo al 100%, mentre solo la metà dei guadagni provenienti dai biglietti, parcheggi e ristoranti all'interno degli stadi e la metà delle entrate dalla Luxury Tax partecipano alla costituzione del fondo. Un rischio potenziale è che le squadre nei mercati principali potrebbero non massimizzare le proprie performance finanziarie per evitare di perdere profitti nel fondo del Revenue Sharing. Per mitigare questo rischio, la NBA stima i guadagni previsti di ogni franchigia in base al mercato in cui opera, tenendo conto principalmente del numero di televisori nelle case nella zona considerata, e monitora attentamente i risultati finanziari. Se una franchigia non raggiunge le performance attese, deve versare nel fondo la differenza tra i guadagni previsti e quelli effettivamente realizzati alla fine della stagione. Inoltre, se una franchigia continua a perdere entrate rispetto al benchmark stabilito dalla Lega, deve collaborare strettamente con i dirigenti NBA per sviluppare un nuovo piano aziendale e strategie per aumentare i ricavi. In questo modo, la Lega non permette alle franchigie di "impigrirsi" nella ricerca della massimizzazione dei propri introiti, ma allo stesso tempo tutela

³⁶ <https://www.nbareligion.com/salarycap/11/>

³⁷ NBA Salary Cap/Collective Bargaining Agreement FAQ" di Larry Coon

³⁸ <https://bleacherreport.com/articles/1039092-nba-revenue-sharing-small-market-teams-to-benefit-from-new-sharing-structure>

³⁹ <http://www.cbafaq.com/salarycap.htm#Q21>

le franchigie minori utilizzando il fondo come sistema di equilibrio tra di loro e le franchigie dei mercati principali. Oltre al funzionamento generale del Revenue Sharing, sono previste alcune eccezioni⁴⁰. I mercati di piccole dimensioni, con meno di 1 milione di famiglie che possiedono televisori, non devono destinare più del 15% dei loro profitti al fondo di condivisione delle entrate. Le franchigie che dispongono di meno di 2 milioni di famiglie con televisori beneficiano di un pagamento completo dal sistema di condivisione delle entrate, mentre quelle con una cifra compresa tra 2 e 2,5 milioni riceveranno solo una quota dal fondo. Le franchigie situate in mercati con più di 2 milioni di famiglie con televisori non ricevono alcun pagamento dal sistema di condivisione delle entrate. Tuttavia, se una franchigia risulta redditizia anche senza il contributo del Revenue Sharing, riceverà comunque un pagamento, seppur minore. Inoltre, il sistema di condivisione delle entrate comprende un fondo supplementare a cui si può fare ricorso in caso di bisogno dimostrato, ad esempio per coprire le perdite derivanti da mancati guadagni negli stadi durante la stagione 2020 a causa della pandemia di COVID-19. Il contratto collettivo della NBA stabilisce che le squadre che generano maggiori introiti, grazie alle loro dimensioni di mercato più ampie rispetto a quelle dei mercati minori, o che spendono di più grazie ai loro proprietari ricchi che investono maggiormente, contribuiscano con un importo maggiore al fondo del Revenue Sharing rispetto a quanto ne ricevano. Attualmente, 10 delle 30 squadre NBA superano la soglia del salary cap, e alcune di queste superano anche la soglia della luxury tax⁴¹. Quanto viene speso e quindi tassato oltre la soglia del salary cap o della luxury tax confluisce nel fondo del Revenue Sharing, che successivamente viene ridistribuito alle altre 20 squadre. Il fondo del Revenue Sharing per l'anno corrente ammonta a 400 milioni di dollari. Di seguito è riportato un elenco delle squadre che hanno ricevuto finanziamenti dal fondo e l'importo corrispondente, nonché delle squadre che hanno contribuito finanziariamente al fondo e l'importo versato:

Franchigie finanziate

Figura 7 source Sky Sport NBA – Finanziamenti al fondo del Revenue Sharing

Squadra	Finanziamenti (milioni di dollari)
Houston Rockets	0.931
Phoenix Suns	1.6
Toronto Raptors	2.1
Milwaukee Bucks	6.7
Washington Wizards	7.2
Atlanta Hawks	10.8
Utah Jazz	11.7
Oklahoma City Thunder	17.5

⁴⁰ <http://www.cbafaq.com/salarycap.htm#Q21>

⁴¹ <https://sport.sky.it/nba/2023/03/18/nba-tasse-ricchi-poveri-classifica>

Squadra	Finanziamenti (milioni di dollari)
Cleveland Cavaliers	19.9
Detroit Pistons	21.5
Orlando Magic	23.4
Minnesota Timberwolves	25.6
San Antonio Spurs	26.3
Memphis Grizzlies	28.0
New Orleans Pelicans	28.9
Sacramento Kings	29.9
Charlotte Hornets	31.6
Portland Trail Blazers	32.0
Denver Nuggets	35.5
Indiana Pacers	42.2

Franchigie che finanziano

Figura 8 source Sky Sport NBA – Finanziamenti al fondo del Revenue Sharing

Squadra	Finanziamenti (milioni di dollari)
Brooklyn Nets	3.0
L.A. Clippers	5.0
Miami Heat	5.1
Philadelphia 76ers	6.4
Dallas Mavericks	8.8
Chicago Bulls	10.0
Boston Celtics	15.7
New York Knicks	20.9
Los Angeles Lakers	42.8
Golden State Warriors	45.0

Il sistema di condivisione delle entrate, introdotto nel 2005, è relativamente nuovo e soggetto a un intenso dibattito tra i proprietari delle franchigie dei mercati ricchi e quelli dei mercati minori. Pertanto, sarà oggetto

di revisione nel 2024. Secondo i proprietari dei mercati di grandi dimensioni, il sistema di condivisione delle entrate dovrebbe essere utilizzato solo in circostanze eccezionali e non dovrebbe rappresentare un sussidio permanente⁴². Inoltre, ritengono che le franchigie che continuano a perdere denaro a causa della loro posizione in aree svantaggiate e della forte concorrenza di altri sport nordamericani dovrebbero valutare la possibilità di trasferirsi in mercati potenzialmente più redditizi, come Seattle o, preferibilmente, Las Vegas. D'altra parte, per i proprietari delle franchigie dei mercati minori, che costituiscono la maggioranza delle squadre, il Revenue Sharing rappresenta uno strumento utile che consente a tutte le società di ottenere profitti. Esempio pratico di come funziona il Revenue Sharing: Squadra X (small market) e Squadra Y (big market).

Figura 9 source Dunkest – Revenue Sharing

Squadra X e Squadra Y		
Totale entrate (meno uscite):	\$84.0 milioni	\$281.0 milioni
Profitto prima del revenue sharing:	(\$20.0 milioni di perdita)	\$165.0 milioni
Percentuale per il fondo comune:	55.8%	55.8%
Importo destinato al fondo comune:	\$46.9 milioni	\$156.8 milioni
Totale fondo comune:	\$2.073 miliardi	\$2.073 miliardi
Ammontare ricevuto (1/30 del fondo):	\$69.1 milioni	\$69.1 milioni
Totale pagato/ricevuto:	\$22.2 milioni incassati	\$87.7 milioni pagati
Limiti al contributo:	N/A	\$48.0 milioni
Totale reale pagato/ricevuto:	\$22.2 milioni incassati	\$48.0 milioni pagati
Profitto dopo il revenue sharing:	\$2.2 milioni	\$117.0 milioni

6.3. Free Agency⁴³

Durante il periodo di Free Agency, si apre un'importante finestra di opportunità per le squadre e i giocatori. Questo momento critico consente di migliorare le squadre attraverso l'acquisizione di nuovi talenti e le trattative contrattuali. La Free Agency rappresenta il momento in cui i contratti dei giocatori scadono e, di conseguenza, questi giocatori godono della libertà di scegliere la franchigia per cui desiderano giocare. Nei primi sei giorni della Free Agency, conosciuti come Moratorium Period, i giocatori negoziano con le squadre per ottenere il contratto più favorevole, ma devono aspettare che venga ufficializzato.

Si è verificato che alcuni giocatori, una volta raggiunto un accordo, abbiano cambiato facilmente idea quando hanno ricevuto un'offerta migliore.

Durante la Free Agency, possiamo identificare diversi tipi di giocatori:

1. Rookie Free Agent:

Esistono due modi per diventare un Rookie Free Agent. Il primo avviene quando una squadra decide di non esercitare i propri diritti su un rookie selezionato nel draft. Ciò accade solitamente solo per i giocatori scelti

⁴² <https://www.hoopsrumors.com/2017/09/nbas-board-of-governors-to-examine-revenue-sharing-system.html>

⁴³ <https://cbabreakdown.com/free-agency/#exclusive-negotiating-rights>

nel secondo giro, in quanto quelli del primo giro hanno un contratto garantito e non perdono l'opportunità di firmarlo. Il secondo modo è quando un giocatore non viene selezionato nel draft.

2. Veteran Free Agent:

Un veterano nella NBA è un giocatore che ha precedentemente firmato un contratto con una franchigia e sta ora cercando di stipularne uno nuovo durante la Free Agency.

Esistono due tipi di Veteran Free Agent che vengono classificati in base ai diversi percorsi di carriera che un giocatore può avere.

La prima categoria è chiamata "Qualifying Veteran Free Agent" (Bird Rights) e si applica a un giocatore che ha giocato per la stessa franchigia per almeno tre anni consecutivi o a un giocatore che è stato scambiato ma ha mantenuto i suoi "Bird Rights" per il diritto di trasferibilità. In questa situazione, il giocatore ha la possibilità di firmare un contratto di massimo cinque anni al massimo salariale, a condizione di soddisfare i requisiti della Lega riguardo agli anni di carriera e ai premi ricevuti. Inoltre, il contratto può superare il tetto salariale della franchigia grazie ai Bird Rights.

La seconda categoria è chiamata "Qualifying Veteran Free Agent" ma con "Early Bird Rights", e differisce dal tipo precedente per il periodo di tempo necessario per maturare i diritti. In questo caso, un giocatore può acquisire i diritti dopo due anni anziché tre. Il giocatore può quindi raggiungere un accordo contrattuale con una durata compresa tra due e quattro anni. Lo stipendio per questo tipo di giocatore potrebbe essere il maggiore tra il 175% del salario della stagione precedente o il 105% dello stipendio medio di un giocatore NBA. In entrambe le situazioni descritte, il salario del giocatore può variare fino all'8% da un anno all'altro.

Unrestricted Free Agent:

L'Unrestricted Free Agent è un termine utilizzato nella NBA per descrivere un giocatore che è libero di stipulare un contratto con qualsiasi squadra.

Restricted Free Agent:

Il Restricted Free Agent è una situazione speciale che si verifica tipicamente per i giocatori che arrivano al quarto anno di contratto nella NBA. In questa fase, la franchigia di appartenenza offre al giocatore una Qualifying Offer, che consiste nell'ingaggio previsto dal rookie scale contract per un anno, oppure una Maximum Qualifying Offer, che include un contratto massimo di cinque anni con un incremento salariale annuale dell'8% come di consueto. Se il giocatore rifiuta l'offerta o se la franchigia di appartenenza non fa alcuna proposta, altre squadre possono presentare un Offer Sheet. Quest'offerta deve avere una durata minima di due anni e includere dettagli come lo stipendio, i bonus, la percentuale di incremento salariale annuale e il trade bonus⁴⁴. La particolarità di questa trattativa risiede nel fatto che la franchigia precedente conserva ancora i diritti sul giocatore, motivo per cui viene definito "Restricted" e si differenzia dagli

⁴⁴ <https://www.nba.com/news/free-agency-explained>

"Unrestricted" Free Agents. Il diritto che la franchigia precedente può esercitare è chiamato Right of First Refusal e può essere esercitato entro 48 ore pareggiando i termini proposti nell'Offer Sheet. Se la franchigia esercita il Right of First Refusal, il giocatore rimarrà nella sua squadra e non potrà essere scambiato per un anno senza il suo consenso. Se la franchigia non esercita il Right of First Refusal, il giocatore sarà libero di accordarsi con la nuova squadra secondo i termini dell'Offer Sheet.

Sign and Trade:

Come accennato in precedenza, esiste un altro metodo particolare durante la Free Agency per acquisire un giocatore: la Sign and Trade. Questa possibilità consiste nel far firmare un contratto al giocatore con la sua franchigia attuale prima che diventi un free agent, e successivamente scambiarlo immediatamente con un'altra franchigia. In questo modo, la franchigia di origine non perde completamente il valore del giocatore, poiché riceve una compensazione dall'altra franchigia, e il giocatore può raggiungere la sua destinazione preferita. La Sign and Trade deve essere completata prima dell'inizio della stagione regolare e il contratto ha una durata minima di tre anni e massima di quattro anni. La franchigia che riceve il giocatore tramite la Sign and Trade deve avere abbastanza spazio salariale per assorbire il suo contratto, quindi deve trovarsi al di sotto del limite massimo di spesa salariale (Tax Apron). Il salario del giocatore può raggiungere il livello massimo del contratto (max contract) con un aumento previsto del 5% ogni anno. Tuttavia, una franchigia non può ricevere un giocatore tramite Sign and Trade se⁴⁵:

- Il giocatore non faceva parte del roster della sua precedente franchigia alla fine della stagione.
- L'atleta è un Restricted Free Agent e ha firmato un offer sheet (un'offerta di contratto da parte di un'altra squadra).
- La franchigia ha già utilizzato la mid-level exception (un'eccezione al tetto salariale).
- Il giocatore viene firmato utilizzando eccezioni del salary cap.

Se la Sign and Trade viene annullata tra le due franchigie, il giocatore diventa libero da qualsiasi vincolo contrattuale e l'accordo precedente viene annullato. Questa procedura viene effettuata per evitare problemi sia alla franchigia che al giocatore, poiché in caso di Sign and Trade è evidente la volontà delle parti di non continuare insieme.

6.4. Trades⁴⁶

Nella NBA, il sistema delle trades rappresenta un meccanismo fondamentale per il trasferimento dei contratti dei giocatori da una squadra all'altra. A differenza del sistema europeo, che prevede anche i prestiti, le trades permettono solo uno spostamento permanente. Un aspetto chiave è che, una volta concluso lo scambio, i giocatori non devono rinegoziare il proprio contratto con la nuova squadra, ma mantengono l'accordo originale stipulato con quella precedente. Equilibrio è la parola d'ordine per una trade. Ogni squadra coinvolta deve inviare e ricevere almeno uno dei seguenti elementi: un giocatore sotto contratto, una scelta

⁴⁵ https://en.wikipedia.org/wiki/Sign-and-trade_deal

⁴⁶ <https://cbabreakdown.com/trades/> e <http://www.cbafaq.com/salarycap.htm#Q84>

del draft, il diritto di scambiare scelte nel draft o una compensazione economica fino a un totale di cinque milioni di dollari all'anno. Per completare una trade, le franchigie partecipano a una conferenza telefonica con gli uffici della NBA. Durante questa chiamata, devono presentare tutti i dettagli dello scambio e fornire informazioni rilevanti sui giocatori coinvolti, come la durata dei contratti e le loro condizioni fisiche. Eventuali informazioni personali che potrebbero influenzare la carriera dei giocatori devono essere comunicate. Nel caso in cui queste informazioni non vengano fornite, la NBA ha il potere di annullare lo scambio e multare le franchigie coinvolte. I giocatori non hanno il potere di opporsi a una trade, anche se potrebbero non gradire la destinazione. Tuttavia, esiste una rara eccezione chiamata "No-Trade Clause". Questa clausola può essere concessa a giocatori con almeno otto anni di esperienza nella lega e almeno quattro anni trascorsi nella stessa squadra. Solo con il consenso del giocatore, la franchigia può effettuare uno scambio. Tuttavia, quest'opzione è di solito concessa con parsimonia dalle squadre, rendendola un'occasione molto rara⁴⁷.

Un giocatore che viene scambiato non può essere ri-acquistato nella stessa stagione. Dovrà attendere l'anno successivo per poter far parte nuovamente della squadra precedente. Durante la 17^a settimana della stagione, la NBA sospende gli scambi per permettere a tutte le squadre di competere per il titolo con i loro attuali roster, evitando sorprese dell'ultimo minuto. Da quel momento in poi, noto come "trade deadline", le squadre hanno un periodo di sole 72 ore per firmare giocatori senza contratto. Le squadre non qualificate per i playoff possono riprendere le trattative per gli scambi al termine della stagione regolare, mentre quelle qualificate possono farlo il giorno successivo all'eliminazione dalla competizione. Oltre alle trade, ci sono altri tre modi per mettere sotto contratto o scambiare giocatori: "Extension and trade", "Free Agency" e "Sign and Trade". Gli ultimi due sono stati esaminati nel capitolo precedente sulla Free Agency, ora affronteremo l'"Extension and Trade"⁴⁸. Fondamentalmente, una squadra può estendere il contratto di un giocatore prima di scambiarlo, rendendolo più interessante sul mercato e potenzialmente attraente per altre squadre. Tuttavia, l'estensione e lo scambio sono consentiti solo se l'estensione è limitata a tre anni, il salario del primo anno del nuovo contratto non supera il 105% dell'ultimo anno del contratto precedente e gli aumenti annuali del salario non superano il 5% della retribuzione nel primo anno del nuovo contratto.

6.5 Tipologie di contratti nella NBA⁴⁹

Il Collective Bargaining Agreement (CBA), stipulato tra la National Basketball Association (NBA) e la National Basketball Players Association (NBPA), governa i termini contrattuali tra i giocatori e le squadre, definendo i diritti e i doveri di entrambe le parti coinvolte⁵⁰. Questo accordo regola inoltre le procedure del Draft, il salary cap e la distribuzione delle entrate. Nel caso in cui non si raggiunga un accordo tra la NBA e la NBPA, si può verificare uno stato di lock-out, situazione che si è verificata diverse volte durante il mandato del commissioner Stern. Il precedente accordo CBA in vigore risale al 2017, ora ad aprile del 2023

⁴⁷ <https://www.hoopsumors.com/2020/12/nba-players-who-can-veto-trades-in-202021.html>

⁴⁸ <https://cbabreakdown.com/trades/>

⁴⁹ <https://cbabreakdown.com/#/contract-types/>

⁵⁰ <https://nbpa.com/cba>

è stato annunciato un nuovo accordo che avrà validità per altri 7 anni⁵¹. L'accordo tra la lega e l'associazione dei giocatori (NBPA) per il nuovo contratto collettivo (CBA), che disciplinerà ogni aspetto delle prossime sette stagioni, è stato finalmente siglato. Questo accordo garantisce che non ci saranno lockout fino alla fine del decennio. Numerose sono le novità annunciate, che vanno dal nuovo torneo durante la stagione regolare, alla rimozione delle restrizioni sull'uso della marijuana. Ecco i dettagli e le novità del nuovo accordo⁵².

1) Al fine di scoraggiare la spesa smisurata delle squadre che superano di molto il limite della tassa di lusso, verrà introdotta una seconda soglia alla luxury tax detta Upper-Spending Limit.

Le squadre che superano la seconda soglia della luxury tax (17,5 milioni sopra la soglia stabilita anno dopo anno) non potranno più accedere al contratto mid-level durante la free agency, non potranno utilizzare denaro nelle trades, ricevere contratti più alti di quelli che cedono, scambiare le proprie prime scelte al Draft distanti più di sette anni o firmare giocatori tramite buyout. Di conseguenza, questa regola renderà difficile alle squadre che già superano la tassa di lusso firmare nuovi giocatori di valore.

2) I giocatori, per ottenere premi e riconoscimenti (e quindi soldi), dovranno giocare almeno 65 partite. Questo mira a limitare il fenomeno del riposo frequente dei giocatori di alto livello durante la stagione, seguendo il cosiddetto "load management" consigliato dallo staff tecnico. Al fine di vincere il premio di MVP o essere selezionati nel quintetto All-NBA, i giocatori dovranno scendere in campo almeno 65 volte (ad eccezione di alcune condizioni speciali che verranno discusse).

3) Vi sarà l'introduzione di un nuovo torneo nel mezzo della stagione regolare a partire da novembre. Alcune partite selezionate avranno un peso "diverso" e serviranno a stilare una classifica aggiuntiva, dalla quale verranno selezionate le otto migliori squadre che parteciperanno a un torneo a eliminazione diretta a dicembre. Si prevede che le Final Four si svolgeranno a Las Vegas su un campo neutro. Tutte le partite, ad eccezione della finale del nuovo torneo, verranno considerate parte della stagione regolare. Ciò comporterà l'aggiunta di una sola partita per soli due team, considerando che il calendario è già fitto di impegni.

4) Un'ulteriore motivazione per i giocatori sarà l'aggiunta di un premio di 500.000 dollari per la squadra vincente del nuovo torneo "speciale" che si svolgerà all'inizio della stagione. Questo premio sarà distribuito a tutti i membri del roster, inclusi giocatori e allenatori.

5) Con il nuovo accordo, le estensioni di contratto potranno raggiungere un aumento del 140% rispetto al 120% previsto fino ad ora. Questa decisione avrà un impatto significativo, con aumenti di diverse decine di milioni di dollari per alcuni giocatori. Ciò permetterà alle "stelle" di accumulare maggiori guadagni e legarsi più a lungo e in modo più vantaggioso alle proprie franchigie di appartenenza.

6) Ogni squadra avrà un contratto two-way aggiuntivo, passando da due a tre. Questo esperimento avviato nel 2017 ha ottenuto ottimi risultati nel permettere a un numero maggiore di giovani di entrare in contatto con le franchigie e di svilupparsi, migliorando anche la G League e offrendo un'ulteriore opportunità ai giocatori non selezionati al Draft NBA.

⁵¹ <https://www.ultimouomo.com/nba-cba-contratto-collettivo-silver/>

⁵² <https://sport.sky.it/nba/2023/04/01/nba-nbpa-accordo-novita#13>

7) Un'altra importante novità riguarda l'eliminazione ufficiale di ogni divieto sull'uso della marijuana. Questa situazione è già de facto presente dalla stagione 2019-20, quando i controlli antidoping in merito sono stati sospesi. Giocatori come Kevin Durant non hanno mai nascosto di fare uso di marijuana, promuovendo un'apertura in questa direzione.

8) Un altro cambiamento significativo è la possibilità data ai giocatori di investire nelle squadre NBA e WNBA, nonché di promuovere o investire in compagnie di scommesse sportive e di cannabis. Riguardo alle scommesse sportive, non sono ancora stati forniti i dettagli sulle modalità di regolamentazione.

9) Le eccezioni salariali avranno un budget maggiore. La mid-level exception per le squadre sopra il salary cap ma al di sotto della luxury tax verrà aumentata del 7,5%, mentre la room exception per le squadre sotto il salary cap sarà aumentata del 30%. Questo fornirà alle squadre "virtuose" maggiori strumenti per gestire le loro risorse finanziarie.

8) Sarà evitato il ripetersi di improvvisi "cap spike" come avvenuto nell'estate del 2016, quando un improvviso aumento di oltre 20 milioni di dollari nel salary cap ha portato a contratti mostruosi e ha permesso ai Golden State Warriors di firmare Kevin Durant. Ora il salary cap potrà crescere al massimo del 10% anno dopo anno, il che è particolarmente importante dato che nel 2025 è previsto un nuovo contratto televisivo più redditizio.

9) Gli scaglioni della luxury tax saranno basati sul salary cap. Questo significa che le "punizioni" per le squadre che spendono eccessivamente non saranno più di cinque milioni in cinque milioni come stabilito nel 2011, ma saranno calibrate in base all'aumento del salary cap di anno in anno.

10) Con il nuovo CBA, i rookie potranno estendere il loro contratto per cinque anni anziché quattro. In passato, solo i rookie al massimo salariale potevano farlo per cinque stagioni.

11) Tuttavia non verrà abbassato il limite di età per entrare nella NBA a 18 anni. Gli atleti dovranno continuare a passare dal college, o g-league o campionato estero prima di approdare nella lega.

12) A partire dalla prossima stagione, i tre quintetti All-NBA potranno essere selezionati senza restrizioni di posizione. Attualmente, i votanti sono obbligati a scegliere due guardie, due ali e un centro per ciascun quintetto, impedendo ad esempio a giocatori come Nikola Jokic e Joel Embiid (i due contendenti del premio MVP della stagione 2022/23) di essere entrambi presenti nel quintetto ideale della stagione.

Questi sono i punti più importanti del nuovo accordo tra la NBA e la NBPA.

In generale nella NBA, ogni squadra è autorizzata ad avere un roster con un massimo di 15 giocatori, a ciascuno dei quali viene assegnato uno "slot di stipendio" in base agli anni di esperienza nella lega⁵³. Gli slot di stipendio variano dal minimo consentito dalla NBA, che ammonta a 925.258 dollari per un giocatore senza esperienza, al massimo salariale e al supermassimo salariale, calcolati in base a una percentuale del salary cap e che possono arrivare fino a 50 milioni di dollari per un giocatore con almeno 10 anni di

⁵³ <https://www.nbapassion.com/nba/come-funzionano-i-contratti-nella-nba-265478/#:~:text=Gli%20slot%20di%20stipendio%20vanno,almeno%2010%20anni%20di%20esperienza>

esperienza (oggi lo stipendio più alto si aggira attorno ai 50 milioni, ma sono già previsti accordi tra giocatori e squadre che nei prossimi anni supereranno di gran lunga questa cifra). Il sistema dei contratti NBA e il modo in cui vengono calcolati possono essere considerati come un sistema a gradini. Grazie a questo meccanismo, ogni giocatore NBA inizierà guadagnando il salario minimo consentito in base alla sua situazione di ingresso nella lega (tramite draft, sia al primo che al secondo giro, o come free agent) e avrà teoricamente l'opportunità di guadagnare il massimo possibile in base alle sue prestazioni individuali e ai riconoscimenti ottenuti. Durante le trattative, ai giocatori viene presentato un contratto standard che include una sezione non negoziabile che riflette i termini già stabiliti nel CBA, seguita da una sezione negoziabile con la squadra. Quest'ultima sezione riguarda il salario pattuito per il giocatore, eventuali bonus (ad esempio, per la vittoria di un titolo), incentivi (alcuni giocatori non ricevono una parte del loro stipendio se saltano troppe partite a causa di infortuni), trade bonus (un pagamento che la squadra deve effettuare quando riceve un giocatore in uno scambio, introdotto per rendere meno allettante il giocatore dal punto di vista salariale, poiché aumenta il salary cap) e la durata del contratto.

Ecco l'elenco sulle diverse categorie di contratti che le squadre NBA possono offrire ai giocatori in base all'accordo collettivo (CBA) del 2023, nonché su come una franchigia possa gestire i contratti dei giocatori che non desidera più mantenere nel suo roster:

- Rookie scale contract
- Designated Veteran player contract
- Two-way contract
- Qualifying Offer
- Offer Sheet
- Summer contract
- Non-guaranteed training camp contract, guaranteed and partially guaranteed
- Ten-day contract
- Rest of season contract
- Over 38 contract

Nonostante la firma di un contratto, sia il giocatore che la squadra hanno diverse opzioni per porre fine al rapporto contrattuale in momenti specifici del mercato. Ad esempio, se una franchigia decide di non tenere un giocatore nel suo roster, ha due opzioni per concludere il contratto. La prima e più vantaggiosa è il buy-out, in cui la squadra negozia un accordo per porre fine al contratto, offrendo al giocatore una somma concordata basata sugli anni di contratto rimanenti e sul salario dovuto. La seconda opzione per liberare un posto nel roster è il "waiver" o "taglio". Tuttavia, se il giocatore non viene acquisito da un'altra squadra, la franchigia è comunque obbligata a pagare lo stipendio garantito.

Esistono anche alcune opzioni, chiamate Player Option e Team Option, che consentono rispettivamente al giocatore e alla squadra di decidere se continuare o meno il rapporto contrattuale per la stagione successiva,

secondo i termini già stabiliti. La Player Option offre al giocatore la possibilità di accettare o rifiutare un contratto per la prossima stagione. Se il giocatore decide di non esercitare questa opzione, diventa un Unrestricted Free Agent. La Team Option, invece, offre alla squadra la possibilità di trattenere un giocatore per la prossima stagione, secondo i termini del contratto già stabilito. Se la squadra decide di non esercitare questa opzione, il giocatore diventa un Free Agent.

Queste clausole sono generalmente applicate a contratti quadriennali e possono essere esercitate solitamente al termine del terzo anno di contratto.

Rookie contract scale

La NBA ha introdotto il concetto di "Rookie contract scale" nel 1995 come strumento per stabilire in modo equo gli stipendi dei giocatori selezionati nel primo giro del draft. Questo tipo di contratto mirava a prevenire situazioni in cui i giocatori preferivano evitare squadre che offrivano stipendi più bassi.

Secondo le linee guida del "Rookie contract scale", il contratto di un rookie deve avere una durata minima di due anni, con l'inclusione di opzioni di squadra per il terzo, il quarto anno e il quinto anno (novità del nuovo accordo). La NBA indica la durata e le opzioni per ogni giocatore. Lo stipendio dei rookie è già definito dalle regole del CBA (Collective Bargaining Agreement), l'accordo collettivo tra la lega e l'associazione dei giocatori. La scala salariale del "Rookie contract scale" è predefinita in base alla posizione di scelta nel draft. In linea generale, maggiore è la posizione di selezione di un giocatore nel draft, maggiore sarà il suo pagamento. Questo sistema mira a garantire una distribuzione equa dei talenti tra le squadre ed evitare situazioni in cui i giocatori tentano di influenzare la propria selezione in base alle offerte salariali.

Le franchigie sono tenute a pagare almeno l'80% della cifra prevista dalla scala salariale del "Rookie contract scale", sebbene questo accada raramente nella pratica. I giocatori ricevono l'intero stipendio stabilito dal "Rookie contract scale", oltre a eventuali bonus specificati nel contratto, ma il loro compenso totale non può superare il 120% dello stipendio previsto dalla scala salariale per i rookie. È importante sottolineare che le cifre e le regole specifiche del "Rookie contract scale" possono variare nel tempo a seguito di negoziazioni tra la lega e l'associazione dei giocatori. Le parti coinvolte si stringono costantemente di raggiungere un accordo che soddisfa le esigenze sia dei giocatori che delle franchigie, garantendo un equilibrio finanziario all'interno della lega. Il "Rookie contract scale" rappresenta un meccanismo fondamentale nella NBA per regolare gli stipendi dei giocatori selezionati nel primo giro del draft. Attraverso questa struttura, la ricerca di nuovi talenti al draft è stimolata da contratti favorevoli per le franchigie che si assicurano giocatori di prospettiva a costi contenuti. Con questa tipologia di contratti la NBA mantiene l'equilibrio delle risorse finanziarie e preserva l'integrità competitiva della lega.

Designated Veteran player contract

I giocatori che hanno accumulato almeno otto stagioni nella lega e si accingono a firmare un nuovo accordo con la loro attuale franchigia possono beneficiare di un contratto speciale conosciuto come Designated

Veteran player contract. Per essere idonei a tale contratto, ci sono requisiti specifici che i giocatori devono soddisfare. Prima di tutto, devono aver giocato per l'intera durata della loro carriera con la squadra che li ha selezionati nel Draft o essere stati scambiati nei primi quattro anni di carriera⁵⁴. Questo requisito mira a promuovere la fedeltà del giocatore verso la sua squadra di provenienza. Inoltre, il giocatore deve aver dimostrato un livello di prestazioni eccezionale per essere considerato idoneo a questo contratto. Deve aver ricevuto riconoscimenti come essere incluso nei quintetti All-NBA (i migliori cinque giocatori della lega), vincere il premio di miglior difensore dell'anno o il premio di MVP (Most Valuable Player, il miglior giocatore) nelle tre stagioni precedenti. Sul fronte finanziario, l'importo del contratto Designated Veteran player può variare tra il 30% e il 35% del tetto salariale della squadra. Il tetto salariale rappresenta il limite massimo di spesa che ogni squadra può destinare agli stipendi dei giocatori. Questa fascia salariale più alta riflette il valore e l'importanza del giocatore per la franchigia. È importante notare che ogni squadra può avere al massimo due giocatori con questo tipo di contratto nel proprio roster. Questa restrizione è stata introdotta per mantenere un certo equilibrio finanziario tra le squadre e garantire una competizione più equa nella lega. Il contratto Designated Veteran player è un accordo speciale nella NBA riservato ai giocatori di alto profilo che hanno trascorso gran parte della loro carriera nella stessa squadra e che soddisfano determinati requisiti di prestazioni. Tale contratto offre loro un compenso superiore rispetto al tetto salariale e consente alle franchigie di mantenere una certa flessibilità finanziaria pur rimanendo competitive.

Two-way contract

La NBA ha introdotto i contratti two-way come un'opportunità unica per i giocatori di espandere le loro prospettive e dimostrare il loro talento. Questa forma di contratto si applica esclusivamente ai giocatori che fanno parte del roster di una squadra affiliata alla G-League, che a sua volta è legata a una franchigia NBA. Conosciuti come "two-way players", questi atleti possono essere richiamati per giocare nella NBA durante la stagione regolare, ma è importante tenere a mente che esistono regole e restrizioni che disciplinano tali accordi.

Nel roster di una squadra NBA, possono essere inclusi al massimo tre (prima del nuovo accordo solo due) giocatori con contratto two-way. Questi giocatori sono autorizzati a trascorrere un massimo di 45 giorni all'interno della squadra NBA, mentre il resto del tempo viene dedicato alla G-League. La durata dei 45 giorni viene calcolata in base ai giorni effettivi trascorsi con la squadra NBA, indipendentemente dal numero di partite disputate⁵⁵. Le regole che governano i contratti two-way sono rigorose e non ammettono deroghe. I giocatori possono stipulare un contratto two-way solo nei primi tre mesi della stagione regolare. Inoltre, la durata massima di un contratto two-way è di due anni. I giocatori che hanno già avuto un contratto di questo tipo in passato o che hanno giocato quattro o più anni nella NBA non possono firmare un contratto two-way⁵⁶.

⁵⁴ <https://basketball.realgm.com/article/246593/CBA-Encyclopedia-Designated-Veteran-Contracts>

⁵⁵ <https://cbabreakdown.com/player-types/#two-way-player>

⁵⁶ <https://gleague.nba.com/faq>

Per quanto riguarda gli aspetti economici, i giocatori con un contratto two-way non incidono sul salary cap della squadra NBA. Per le partite disputate nella G-League, questi giocatori ricevono un compenso, e possono ricevere un'indennità aggiuntiva per le presenze con la squadra NBA, calcolata in base ai giorni effettivi trascorsi con la squadra. I contratti two-way nella NBA rappresentano un'opportunità preziosa per i giocatori di sperimentare sia la G-League che la NBA durante la stagione regolare. Tuttavia, sono soggetti a restrizioni sul numero di giocatori che possono usufruire di questo tipo di contratto, nonché a limiti di tempo e regole stringenti per la firma e la durata dell'accordo.

Summer contract

La NBA ha introdotto un contratto speciale noto come "Summer Opportunity" per offrire ai giovani giocatori, che non sono stati selezionati al draft o provengono da competizioni internazionali, la possibilità di emergere durante la Summer League. Questo evento estivo si svolge a Las Vegas e costituisce una piattaforma per i nuovi arrivati per mettere alla prova le proprie abilità sul campo. Il "Summer Opportunity" può essere sottoscritto solo durante la pausa tra una stagione e l'altra, e non è incluso nel tetto salariale della squadra⁵⁷. Ciò significa che il suo valore monetario non ha alcun impatto sull'ammontare complessivo dei salari della squadra. Al termine del periodo del "Summer Opportunity", la franchigia ha la facoltà di decidere se tenere il giocatore in squadra e offrirgli un contratto regolare. Tale decisione dipende dalle prestazioni del giocatore durante la Summer League e dalla disponibilità di spazio salariale all'interno della squadra. Se la franchigia decide di confermare il giocatore, dovrà trovare un modo per includere il suo nuovo contratto all'interno del tetto salariale complessivo. Il "Summer Opportunity" rappresenta un tipo di contratto che offre ai giovani giocatori l'opportunità di dimostrare il proprio valore durante la NBA Summer League. È un'occasione preziosa per i giocatori che non sono stati selezionati al draft o che arrivano da competizioni internazionali, in quanto possono farsi notare e ottenere un contratto regolare con una franchigia NBA.

Non guaranteed training camp contract, guaranteed and partially guaranteed contract

Esistono due tipi di contratti per i giocatori NBA: quelli garantiti e quelli parzialmente garantiti. Nel primo scenario, il giocatore può beneficiare dell'intera somma stabilita nel contratto, mentre nel secondo caso solo una parte dell'ingaggio è assicurata, mentre il resto dipenderà dalle sue performance in campo e dalle decisioni prese dalla franchigia. Il contratto di training camp, invece, è una forma contrattuale di offerta ai giocatori durante il periodo di preparazione della squadra, noto come training camp. Durante questo periodo, i giocatori si sottopongono ad allenamenti intensivi, lezioni e partite amichevoli per dimostrare le proprie abilità e cercare di assicurarsi un posto nel roster della squadra per la stagione regolare. A differenza dei contratti completamente garantiti o parzialmente garantiti, il contratto di training camp non offre alcuna forma di sicurezza al giocatore. La dirigenza della squadra ha il potere di interrompere il contratto prima dell'inizio della stagione regolare, senza dover pagare l'intero importo pattuito. Questa flessibilità consente

⁵⁷ <https://cbabreakdown.com/#/contract-types/>

alla squadra di valutare attentamente le prestazioni dei giocatori durante il training camp e di prendere decisioni basate sulle esigenze della squadra e sugli aspetti finanziari. Se il giocatore viene rilasciato dal roster durante il training camp, il contratto non viene incluso nel salary cap della squadra. In tal caso, il giocatore potrebbe cercare un contratto con un'altra squadra, spesso nella lega di sviluppo NBA G League o in altre leghe di basket nazionali o internazionali. Tuttavia, se il giocatore supera la selezione finale e viene incluso nel roster della squadra, il contratto di training camp può diventare un contratto garantito o parzialmente garantito per la stagione regolare. I dettagli specifici di questa transizione sono garantiti dalle clausole contrattuali concordate tra il giocatore e la squadra.

Il contratto di training camp offre ai giocatori un'opportunità per mettersi in mostra e competere per un posto nel roster di una squadra NBA. Tuttavia, non c'è alcuna garanzia che il contratto venga confermato per la stagione regolare e la decisione finale spetta alla dirigenza della squadra, che considera le prestazioni dei giocatori, le necessità della squadra e le implicazioni finanziarie.

10-day contract

I contratti di prova, noti anche come contratti a breve termine, rappresentano un meccanismo utilizzato nella National Basketball Association (NBA) per offrire un accordo temporaneo a un giocatore, solitamente per un periodo di dieci giorni o per un determinato numero di partite. Attraverso questi contratti, le squadre hanno l'opportunità di aggiungere temporaneamente un giocatore al loro roster, spesso per coprire assenze per infortunio o per valutare le sue capacità potenziali. Questo tipo di accordo conferisce maggiore flessibilità alle franchigie, consentendo loro di apportare modifiche al roster in risposta a necessità immediate. Tuttavia, esistono delle limitazioni riguardo ai contratti di prova. Un giocatore può sottoscrivere al massimo due contratti di questo tipo con la stessa squadra durante una stagione. Una volta firmati due contratti, la squadra deve prendere una decisione: includere definitivamente il giocatore nel roster fino alla fine della stagione o rilasciarlo. Il numero di contratti di prova che una squadra può stipulare dipende dalla dimensione del roster. Solitamente, durante la stagione regolare, una squadra può avere fino a 15 giocatori nel proprio roster. Tuttavia, in determinati periodi o circostanze, la NBA può consentire alle squadre di superare il limite dei 15 giocatori e firmare giocatori tramite contratti di prova. I contratti di prova offrono ai giocatori l'opportunità di dimostrare il proprio valore e di ottenere un contratto a lungo termine con una squadra. Allo stesso tempo, consentono alle squadre di valutare le abilità e l'adattamento di un giocatore prima di impegnarsi con un contratto più duraturo, permettono alle squadre di firmare un giocatore per un breve periodo di tempo, offrendo loro flessibilità nella gestione del roster. Tuttavia, sono previste restrizioni per questa tipologia di contratti e la disponibilità di questi contratti dipende dalla dimensione del roster.

Rest of Season contract

La National Basketball Association (NBA) offre ai giocatori che hanno precedentemente firmato un "10-day contract" o un "non guaranteed training camp contract" un'opportunità di stabilizzarsi nel roster della

squadra fino alla conclusione della stagione regolare. Questa opportunità prende il nome di "Rest of Season contract" e garantisce loro una maggiore sicurezza contrattuale. Quando un giocatore firma un "10-day contract" o un "non guaranteed training camp contract", gli viene concesso un breve periodo di prova per dimostrare le proprie abilità e il proprio valore alla squadra. Se durante questa fase riesce a farsi notare positivamente, la franchigia potrebbe estendere l'offerta, proponendo un "Rest of Season contract" come opzione a lungo termine. Attraverso il "Rest of Season contract", il giocatore viene remunerato in base ai giorni trascorsi con la squadra, calcolando la sua compensazione economica sul "minimo salariale" stabilito dalla NBA. Il "minimo salariale" rappresenta l'importo minimo che un giocatore NBA può percepire in base alla sua esperienza e alla durata del contratto. In tal modo, si garantisce che anche i giocatori con contratti a breve termine ricevano una giusta retribuzione per il resto della stagione. È importante sottolineare che un "Rest of Season contract" assicura la permanenza del giocatore nel roster della squadra fino alla conclusione della stagione regolare, ma non garantisce l'inclusione nei playoff. Prima dell'inizio dei playoff, le squadre possono apportare modifiche al proprio roster, il che significa che un giocatore con tale tipo di contratto potrebbe essere tagliato o sostituito prima dell'inizio della post-season. In conclusione, un "Rest of Season contract" è un tipo di contratto offerto nella NBA ai giocatori che hanno firmato un "10-day contract" o un "non guaranteed training camp contract". Questo contratto permette loro di rimanere con la squadra fino alla fine della stagione regolare, ricevendo un compenso proporzionale al "minimo salariale" stabilito dalla NBA. Tuttavia, non garantisce l'inclusione nei playoff, poiché le squadre hanno la facoltà di apportare modifiche al proprio roster prima dell'inizio della post-season.

Over 38 contract

Nella National Basketball Association (NBA), esiste una particolare tipologia di contratto nota come "contratto oltre i 38 anni" o "over 38 contract". Tale contratto viene applicato quando un giocatore firma un accordo di quattro o cinque anni che si protrae oltre il suo 38esimo compleanno. L'introduzione di questa regola mira a evitare che le squadre sfruttino contratti a lungo termine per ridurre l'impatto finanziario sul salary cap negli anni successivi. L'obiettivo dell'over 38 contract è prevenire situazioni in cui un giocatore firmi un contratto di lunga durata e si ritiri prima della sua scadenza, ma la squadra sia comunque tenuta a pagare il suo stipendio fino al termine dell'accordo. Nel dettaglio, con l'over 38 contract, il salario che un giocatore dovrebbe guadagnare dopo aver compiuto 38 anni viene "ritardato" e suddiviso come "Deferred Compensation" nei periodi precedenti, cioè nelle stagioni che precedono il compimento dei 38 anni. Questa somma viene considerata nel salary cap della squadra per le stagioni in cui è previsto il pagamento. In pratica, se un giocatore firma un contratto di quattro o cinque anni che si estende oltre il suo 38esimo compleanno, la squadra potrebbe essere tenuta a corrispondere una parte del suo stipendio anche dopo il suo eventuale ritiro.

Qualifying offer and Offer sheet

La NBA (National Basketball Association) ha diverse tipologie di contratti che regolano il rapporto tra le squadre e i giocatori. Due termini importanti da comprendere sono la "qualifying offer" e la "offer sheet". Entrambi i concetti sono correlati al processo di free agency, quando i giocatori possono negoziare con altre squadre una volta scaduto il loro contratto con la squadra di provenienza. La "qualifying offer" è un'offerta che una franchigia fa a un proprio giocatore che è in procinto di diventare un free agent ristretto. Un free agent ristretto è un giocatore che ha finito il suo contratto e ha almeno tre anni di esperienza nella NBA, ma la sua squadra ha il diritto di pareggiare qualsiasi offerta che riceve da un'altra squadra. La "qualifying offer" è una cifra stabilita dalla squadra, basata sullo stipendio del giocatore dell'anno precedente. Offrendo la "qualifying offer", la squadra mantiene il diritto di pareggiare eventuali offerte che il giocatore riceve da altre squadre.

L'"offer sheet" è invece una proposta di contratto che una squadra diversa dalla squadra di provenienza fa a un restricted free agent. Se un giocatore riceve un'offerta di contratto da un'altra squadra, la squadra di provenienza ha un periodo di tempo specifico per decidere se pareggiare l'offerta o lasciare che il giocatore passi alla nuova squadra. Se la squadra di provenienza decide di pareggiare l'"offer sheet", il giocatore rimarrà con quella squadra per i termini del nuovo contratto. Quando una squadra pareggia un'offerta e mantiene il giocatore, ci sono alcune conseguenze finanziarie. Il salario del giocatore viene adeguato alla cifra della "offer sheet", che diventa il nuovo contratto del giocatore con la squadra di provenienza. Inoltre, la squadra deve tener conto di questo nuovo contratto nel calcolo del tetto salariale della lega. In definitiva, la "qualifying offer" è l'offerta fatta dalla squadra di provenienza al proprio giocatore restricted free agent, mentre l'"offer sheet" è l'offerta di contratto fatta da un'altra squadra a un restricted free agent, che può essere pareggiata dalla squadra di provenienza per mantenere il giocatore.

7. Questione di numeri

7.1. Il volume del business

La National Basketball Association (NBA) sta vivendo un'espansione costante, con risultati record. Durante la stagione 2021-2022, la lega statunitense ha raggiunto una pietra miliare storica generando un fatturato superiore ai 10 miliardi di dollari, come confermato da Adam Silver, il suo commissario. Circa l'89% di questa somma, pari a 8,9 miliardi di dollari circa sarebbero il frutto di ricavi dai diritti tv, merchandising e vendita dei biglietti⁵⁸. Nonostante le sfide presentate dalla pandemia, l'NBA ha dimostrato una notevole resilienza. Attraverso la bolla di Orlando infatti, la NBA, è riuscita a concludere la stagione che ha visto trionfare i Los Angeles Lakers, seppur con l'assenza del pubblico. Il fatturato della stagione 21/22 rappresenta un incremento del 20% rispetto alla stagione precedente alla pandemia di Covid-19, quando i ricavi ammontavano a 8,3 miliardi di dollari. Durante la stagione 21/22, le trenta squadre hanno generato oltre un miliardo di dollari attraverso le loro attività commerciali, segnando un aumento del 50% rispetto

⁵⁸ <https://www.calcioefinanza.it/2022/07/15/nba-fatturato-2022/>

all'anno precedente. L'aumento del fatturato è da attribuire principalmente al ritorno del pubblico negli impianti sportivi, dopo periodi di partite senza spettatori. I playoff di quest'anno hanno avuto una media di 5.47 milioni di ascolti (i più alti degli ultimi 5 anni)⁵⁹ raccolti tra ABC, ESPN e TNT, con un picco di 13.084 milioni di ascolti all'atto conclusivo delle finals, che ha visto trionfare i Denver Nuggets in gara 5 contro i Miami Heat. Dopo aver conquistato l'ultimo titolo nel 2022, i Golden State Warriors si confermano come la squadra di punta della NBA, tanto sul campo da gioco quanto dal punto di vista finanziario. Secondo l'ultima classifica stilata da Forbes, il team guidato da Stephen Curry detiene attualmente il valore più elevato nella lega. Questo fatto segna la fine di un lungo periodo in cui i Los Angeles Lakers e i New York Knicks hanno dominato la scena per oltre due decenni. Nella stagione 2021-2022, il valore dei Golden State Warriors ha superato la soglia dei 7 miliardi di dollari, registrando un aumento del 25% rispetto all'anno precedente⁶⁰. La squadra di San Francisco ha inoltre generato il più alto fatturato nella storia della NBA, con entrate pari a 765 milioni di dollari e un reddito operativo di 206 milioni. Ma le imprese dei Warriors non finiscono qui. Infatti, i campioni hanno ottenuto il doppio degli introiti derivanti dalle sponsorizzazioni rispetto a qualsiasi altra squadra, ammontando a 150 milioni di dollari, e hanno raggiunto i ricavi più alti provenienti dalla vendita dei biglietti nella NBA, con una cifra di 250 milioni.

Grazie a questi risultati, i Warriors hanno conquistato la vetta della classifica superando i New York Knicks, che erano stati la squadra più valutata della NBA per gli ultimi sette anni e ora si trovano al secondo posto con un valore di 6,1 miliardi di dollari. A completare il podio ci sono i Los Angeles Lakers di LeBron James, con un valore di 5,9 miliardi. La media del valore delle squadre NBA è ora di 2,86 miliardi di dollari, che rappresenta un aumento del 15% rispetto all'anno precedente. Un risultato straordinario, soprattutto considerando che nel medesimo periodo il mercato azionario ha subito una diminuzione superiore al 15%. Nella stagione 2021-2022, la lega ha registrato ricavi per 10 miliardi di dollari e introiti per 2,7 miliardi, dimostrando come la NBA sia riuscita a tornare a crescere ai livelli precedenti alla pandemia, grazie al ritorno dei tifosi nelle arene e a sempre più ricche sponsorizzazioni. Il prossimo passo per la lega dovrebbe arrivare nella stagione 2025-2026, quando scatterà il nuovo accordo mediatico con ESPN e Turner Sports, che si prevede possa fruttare il doppio o il triplo quasi degli attuali 2,66 miliardi di dollari. La NBA continua così a consolidare la sua posizione come una delle principali forze sportive e commerciali a livello globale. Questa la classifica completa con il valore di ogni franchigia al 2022 con le percentuali di crescita su base annuale⁶¹.

Figura 10 source – Forbes valori franchigie

	Team	2022 Valuation	1-Year-Value Increase
1	Golden State Warriors	\$7.56 billion	25%

⁵⁹ <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/143711/ascolti-nba-finals-calano-salgono-quelli-playoff>

⁶⁰ <https://forbes.it/2022/10/27/warriors-squadra-maggior-valore-nba/>

⁶¹ <https://www.basketuniverso.it/il-valore-di-tutte-le-franchigie-nba-nel-2022/>

2	New York Knicks	\$6.58 billion	8%
3	Los Angeles Lakers	\$6.44 billion	14%
4	Chicago Bulls	\$4.09 billion	16%
5	Boston Celtics	\$3.92 billion	14%
6	Brooklyn Nets	\$3.86 billion	7%
7	Los Angeles Clippers	\$3.73 billion	18%
8	Toronto Raptors	\$3.34 billion	22%
9	Houston Rockets	\$3.3 billion	18%
10	Dallas Mavericks	\$3.26 billion	20%
11	Philadelphia 76ers	\$3.21 billion	20%
12	Miami Heat	\$3.2 billion	29%
13	Phoenix Suns	\$3 billion	56%
14	Washington Wizards	\$2.7 billion	25%
15	Milwaukee Bucks	\$2.43 billion	23%
16	Sacramento Kings	\$2.32 billion	13%
17	Portland Trail Blazers	\$2.29 billion	11%
18	Atlanta Hawks	\$2.19 billion	20%
19	San Antonio Spurs	\$2.16 billion	5%
20	Utah Jazz	\$2.15 billion	21%
21	Denver Nuggets	\$2.13 billion	14%
22	Indiana Pacers	\$2.02 billion	12%
23	Cleveland Cavaliers	\$1.95 billion	11%
24	Orlando Magic	\$1.91 billion	13%
25	Detroit Pistons	\$1.82 billion	5%

26	Charlotte Hornets	\$1.77 billion	11%
27	Oklahoma City Thunder	\$1.75 billion	5%
28	Minnesota Timberwolves	\$1.7 billion	8%
29	Memphis Grizzlies	\$1.67 billion	9%
30	New Orleans Pelicans	\$1.63 billion	8%

7.1.1 I montepremi nella nba⁶²

Il basket professionistico dell'NBA, va oltre la gloria e la conquista di un titolo. Questa competizione americana, oltre ad essere un trampolino di lancio per le abilità e le carriere degli atleti, si distingue per l'impegno nel premiare tutte le squadre coinvolte nel percorso che va dalla regular season ai playoff.

Il montepremi non è assegnato specificamente al vincitore del torneo, ma viene distribuito tra tutte le squadre partecipanti, riflettendo così l'impegno e la determinazione di ciascuna.

Un pool playoff è creato per la fase ad eliminazione diretta e le squadre vengono ricompensate in base alle loro prestazioni lungo il cammino. Questo sistema offre un certo grado di flessibilità, in quanto ogni squadra ha la possibilità di decidere come dividere la quota del montepremi tra i membri del roster.

Nella stagione 21/22, secondo quanto riportato da Sporty Report, il montepremi totale ammontava ad una cifra di 27.5 milioni di dollari⁶³. Tutte le squadre che hanno partecipato ai playoff hanno ricevuto una somma di 328.000 dollari come riconoscimento per il loro impegno e successo raggiunto.

Man mano che la competizione avanzava, l'importo del montepremi aumentava progressivamente. Le squadre semifinaliste di ciascuna Conference hanno ricevuto una cifra di 390.000 dollari, mentre per la finale la posta in gioco è salita a 645.000 dollari. Un'ulteriore differenza si è manifestata nella distribuzione dei premi per l'ultima fase: i Golden State Warriors, squadra vincitrice del campionato 21/22, ha ricevuto la somma di 3.8 milioni di dollari, mentre i Boston Celtics, altra finalista, si sono accontentati di un importo di 2.5 milioni di dollari. Il montepremi esiguo rispetto ai volumi dell'indotto dimostra come l'accesso ai playoff e il superamento delle sue fasi sono importanti, non tanto per il ritorno economico, bensì per la corsa al titolo finale. Nonostante queste cifre possano sembrare "simboliche" in confronto alle enormi dimensioni del business dell'NBA, è importante sottolineare che il successo del torneo non è l'unico aspetto su cui si basa. L'equilibrio complessivo del sistema e la capacità di generare cifre da capogiro in continua crescita, sono gli elementi fondamentali che rendono l'NBA un'organizzazione di grande successo e prosperità. Il connubio perfetto tra business e sport, emblema della cultura sportiva-economica americana.

⁶² <https://www.ilbollettino.eu/2023/05/21/quanto-valgono-i-play-off-della-nba/>

⁶³ <https://www.sportingfree.com/it/pallacanestro/montepremi-NBA/>

7.1.2 Gli stipendi nella NBA

L'aumento costante della popolarità e del valore finanziario della lega, permette ai giocatori NBA di continuare a guadagnare cifre stratosferiche. Questo periodo rappresenta un momento di grande importanza per gli stipendi, con nuovi contratti e negoziazioni che portano i giocatori a guadagnare cifre che una volta sarebbero state considerate incredibili. Nel 2023 e negli anni precedenti, il salary cap della NBA è aumentato significativamente, consentendo alle squadre di spendere di più per i giocatori. Il salary cap rappresenta il limite massimo che una squadra può spendere per i salari dei suoi giocatori, ed è determinato principalmente dalle entrate della lega. L'aumento delle entrate provenienti da diritti televisivi, sponsorizzazioni e altre fonti ha portato a un incremento del salary cap, offrendo così alle squadre la possibilità di offrire contratti ancora più lucrativi. Come risultato di ciò, molti giocatori di punta della NBA hanno firmato contratti record che superano una o due centinaia di milioni di dollari per diversi anni. Questi giocatori di alto livello, che sono spesso considerati tra i migliori della lega, ottengono salari considerevoli grazie alle loro abilità, alla loro esperienza e alla loro reputazione. Alcuni di loro hanno persino raggiunto accordi di massimo valore, che offrono loro un salario base che raggiunge circa i 50 milioni di dollari all'anno. Tuttavia, non sono solo le superstar a beneficiare di questi aumenti salariali. Anche i giocatori di livello medio e i giovani talenti stanno ottenendo contratti più redditizi rispetto al passato. Con la continua crescita del mercato della NBA, le squadre sono disposte a investire di più nei giocatori promettenti, sperando di svilupparli e farli diventare volti noti della lega. Nonostante questi straordinari guadagni, è importante sottolineare che gli stipendi dei giocatori NBA sono soggetti a una serie di fattori, tra cui le prestazioni sul campo, l'esperienza, la posizione, il contributo alla squadra e l'andamento del mercato. Alcuni giocatori potrebbero guadagnare meno rispetto alle loro abilità effettive a causa di infortuni o scelte contrattuali meno fortunate, mentre altri potrebbero ottenere stipendi superiori grazie a negoziazioni strategiche e dinamiche di mercato. Spesso è lo spazio salariale medio delle franchigie il fattore determinante del salario nella stipula di un nuovo contratto, e dunque anche l'aumento del salary cap da una stagione all'altra. In definitiva, nel 2023 gli stipendi NBA sono saliti a livelli senza precedenti, grazie alla crescente popolarità e prosperità economica della lega. Negli ultimi anni sono stati firmati accordi ed estensioni da record, da ben oltre i 200 milioni in 5 anni, con massimi salariali da quasi 50 milioni nel 2023 e da oltre questa cifra negli anni successivi⁶⁴. Il futuro dei contratti nella nba dipenderà dai futuri accordi televisivi e sponsorizzazioni che aumenteranno il Basket Related Income, di conseguenza il salary cap basato sul BRI aumenterà e con questo anche gli stipendi e i massimi salariali. Ecco un elenco dei top 20 stipendi nella nba per la stagione 22/23.

Figura 11 source Dunkest – Stipendi NBA pagati

⁶⁴ <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/12291/stipendi-nba-giocatori-piu-pagati>

Giocatore	Squadra	2022/23
Stephen Curry	GSW	\$48.070.014
Russell Westbrook	LAL	\$47.063.478
LeBron James	LAL	\$44.474.988
Bradley Beal	WAS	\$43.279.250
Kevin Durant	BRK	\$42.969.845
Paul George	LAC	\$42.492.568
Kawhi Leonard	LAC	\$42.492.492
Giannis Antetokounmpo	MIL	\$42.492.492
Damian Lillard	POR	\$42.492.492
John Wall	LAC	\$40.866.760
Klay Thompson	GSW	\$40.600.080
Rudy Gobert	MIN	\$38.173.414
Khris Middleton	MIL	\$38.984.276
Anthony Davis	LAL	\$37.980.720
Jimmy Butler	MIA	\$37.653.300
Tobias Harris	PHI	\$37.633.050
Trae Young	ATL	\$37.080.000
Luka Doncic	DAL	\$37.080.000
Kyrie Irving	BRK	\$36.647.050
Ben Simmons	BKN	\$35.448.672
Pascal Siakam	TOR	\$35.448.672

7.2. I diritti televisivi & Sponsor

La vendita e la distribuzione dei diritti televisivi nella NBA e nel contesto europeo presentano differenze significative. Negli Stati Uniti, la NBA adotta un sistema centralizzato in cui vende i diritti alle reti nazionali come ESPN, le quali successivamente li ridistribuiscono equamente alle franchigie. Tuttavia, dato il gran numero di partite disputate durante la stagione, le reti nazionali non sono in grado di trasmetterle tutte. Pertanto, le singole franchigie hanno l'opportunità di negoziare i propri diritti televisivi con reti locali, le quali, una volta acquisite i diritti, decideranno autonomamente quali e quante partite trasmettere. Nel modello europeo, invece, la vendita centralizzata dei diritti televisivi avviene attraverso la lega, ma la distribuzione non è equa come nella NBA. Le squadre ottengono principalmente guadagni in base alle loro performance sportive. In altre parole, maggiori sono i progressi di una squadra nella competizione, maggiori saranno i profitti. Le trattative per i diritti audiovisivi con le emittenti locali sono gestite dalla sezione dei media televisivi di ogni franchigia, mentre le trattative a livello nazionale sono direttamente gestite dalla NBA stessa. Al momento, la lega guadagna complessivamente circa 2,6 miliardi di dollari all'anno, fino al 2024, quando è probabile che i contratti vengano rinegoziati per un aumento dei ricavi. A livello internazionale, oltre alla vendita dei diritti alle emittenti straniere, la NBA ha introdotto il "League Pass" per gli appassionati più accaniti⁶⁵. Ad un prezzo accessibile, è possibile guardare tutte le partite della stagione e centinaia di eventi passati precedentemente trasmessi. Questo permette ai tifosi di seguire la propria squadra con un unico e semplice (ed economico) abbonamento, a differenza degli appassionati di una squadra di calcio in Europa. NBA League Pass, l'ufficiale servizio abbonamento NBA, si presenta come l'opzione ideale per seguire il campionato di basket americano in modo comodo ed economico. Oltre 800 partite dal

⁶⁵ <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/18953/nba-league-pass-come-funziona>

vivo all'anno, affiancate da un'ampia selezione di contenuti video on-demand, consentono di godere di un'esperienza completa su tutti i principali dispositivi, offrendo opzioni di visualizzazione avanzate. Che si tratti della Regular Season, dei Playoff, delle Finals, ma anche della pre-season, della Summer League, dell'All-Star Game o di innumerevoli contenuti extra, NBA League Pass non lascia spazio a rimpianti, permettendo ai tifosi di non perdere neanche un istante di azione sul parquet. Il servizio offre anche l'accesso alle Finals delle ultime 20 stagioni, alle partite storiche della NBA e alle partite in differita, sia in formato integrale che in sintesi.

Tra le novità introdotte nel 2022/23, spiccano due funzionalità:

Co-Viewing: un'esperienza condivisa che ti permette di godere delle partite in una "stanza virtuale" insieme ad amici, familiari e parenti;

NBA History: un viaggio nel tempo per rivivere i momenti e le partite più iconiche nella storia dell'NBA.

Il costo di NBA League Pass viene costantemente aggiornato durante la stagione, offrendo sconti speciali in base al numero di partite rimanenti.

Figura 12 source Dunkest – NBA league Pass

Pass	Descrizione	Prezzo Mensile	Prezzo Annuale
NBA League Pass	Streaming tutte partite, su 1 solo dispositivo	14,99€	49,99€
NBA League Pass Premium	Streaming tutte partite, su 2 dispositivi, zero pubblicità	19,99€	64,99€
NBA Team Pass	Tutte le partite della tua squadra preferita	13,99€	89,99€

La NBA sta adottando questa strategia per avvicinare i propri tifosi, contrastare lo streaming illegale e puntare su un servizio interno, con prezzi che ora si avvicinano a quelli proposti da altre leghe sportive statunitensi. Naturalmente, nel settore televisivo, la concorrenza proviene da altre forme di intrattenimento che potrebbero spingere gli spettatori a guardare altro, come film, serie TV, talk show e documentari. La NBA e le emittenti adottano un approccio aggressivo, offrendo partite ogni giorno e in diversi orari (soprattutto durante le festività nazionali), in modo tale che gli spettatori abbiano l'opportunità di scegliere cosa guardare o, meglio ancora, di guardare tutte le partite trasmesse nel loro tempo libero. Per quanto riguarda gli accordi di licenza e gli sponsor, si tratta di trattative tra la Lega e le franchigie con i marchi interessati a ottenere visibilità nel mondo della NBA. Queste aziende pagano per mostrare il proprio marchio durante gli eventi sportivi organizzati dalla Lega stessa. Naturalmente, maggiore è la visibilità, maggiore sarà il prezzo da pagare. Un esempio di accordo di sponsorizzazione è quello da 1 miliardo di dollari con Nike per 8 anni, che consente all'azienda di produrre divise per tutte le franchigie e di rafforzare le proprie

partnership con i giocatori. Negli ultimi anni, si è diffusa anche la pratica dei "Naming Rights", in cui le franchigie vendono il nome delle proprie arene ad un'azienda⁶⁶.

Solitamente tali contratti di sponsorizzazione hanno durata almeno decennale, ad esempio i Toronto Raptors sono la franchigia che ha l'accordo più ricco con Scotiabank, cedendo i diritti sul nome della loro arena per vent'anni in cambio di uno sponsor dal valore di 30 milioni di euro. Dalla stagione 2017/18, gli sponsor hanno iniziato ad apparire sulle divise delle squadre NBA, generando un notevole incremento dei guadagni delle franchigie. Nel primo anno, le sponsorizzazioni hanno contribuito con circa 150 milioni di dollari al fatturato delle 30 squadre NBA. Tale cifra sta aumentando col passare delle stagioni, ogni squadra nba nel 2023 ha un accordo che porta ricavi che oscillano tra i 5 e i 20 milioni circa annui. Ogni franchigia tratta autonomamente i propri accordi commerciali, solitamente attraverso contratti che legano le squadre agli sponsor per periodi che vanno dai 3 ai 5 anni. Il valore della sponsorizzazione cambia da squadra in squadra, sponsorizzare una squadra di un big market, ovviamente, costerà di più di sponsorizzarne una di uno small market. Tuttavia, il fattore che influisce maggiormente sul valore medio delle franchigie NBA è rappresentato dai contratti televisivi. L'attuale contratto, sottoscritto nel 2014 tra NBA TV, ESPN e Turner Sports, ammonta a 24 miliardi di dollari e scadrà nella stagione 2024/25. Secondo CNBC, la NBA sta già pianificando l'importo per il prossimo accordo. Dopo il record stabilito dalla National Football League (NFL) con un contratto di 113 miliardi di dollari per 11 anni, l'attenzione si sposta ora sulla NBA.⁶⁷

La NBA mira a un contratto di nove anni che genererebbe entrate tra i 50 e i 75 miliardi di dollari, posizionando la lega appena al di sotto dell'NFL in termini di ricavi derivanti dai diritti televisivi. Il prossimo contratto potrebbe comportare significativi cambiamenti anche per gli equilibri sportivi della NBA. Un aumento annuale del contratto televisivo di 5,7 miliardi di dollari (in caso si raggiungesse un'accordo da 75 miliardi in 9 anni, da 2,6 miliardi annui si arriverebbe 8,3 miliardi annui) potrebbe far salire il tetto salariale a 170 milioni di dollari, rispetto agli attuali 123 milioni di dollari, consentendo così ai migliori giocatori di firmare contratti del valore di 300 milioni di dollari in futuro. Tuttavia, dopo il nuovo accordo tra lega e giocatori, l'aumento del salary cap può avvenire solo in maniera graduale, non permettendo più "CAP SPIKE" improvvisi come successo nel 2016, con un massimo del 10% in più rispetto all'anno precedente.⁶⁸ Dunque il salary cap potrebbe raggiungere quelle cifre, ma non con balzi repentini da una stagione all'altra, ma solo attraverso un aumento progressivo massimo del 10% annuo. Il business della NBA si trova quindi in una fase di potenziale e significativa espansione, sia in termini di sponsorizzazioni che di contratti televisivi, che potrebbero portare alla lega un notevole aumento dei ricavi, del BRI, e di conseguenza anche, dei salari dei giocatori.

7.3. Merchandising & Biglietti

⁶⁶ <https://www.888sport.it/blog/nba-sponsorizzazioni>

⁶⁷ <https://sport.sky.it/nba/2021/09/20/nba-accordo-tv-salary-cap-crescita>

⁶⁸ <https://sport.sky.it/nba/2023/04/01/nba-nbpa-accordo-novita>

L'ambito della commercializzazione nell'industria sportiva rivela una vasta gamma di funzioni cruciali da esplorare. Gestire la biglietteria, il merchandising, i diritti televisivi, le licenze, gli accordi di sponsorizzazione e la manutenzione degli impianti sono attività essenziali per le franchigie e per l'intera organizzazione. In particolare, la gestione dei biglietti svolge un ruolo di primaria importanza, essendo una delle principali fonti di guadagno per le aziende sportive. Un aspetto significativo da considerare è la sfida rappresentata dalla concorrenza di altre forme di intrattenimento che potrebbero distogliere l'attenzione dei tifosi dagli stadi. Ad esempio, una serata al cinema o al teatro potrebbe essere una scelta preferita per alcuni individui. Di conseguenza, le franchigie sportive si sforzano di coinvolgere i propri sostenitori offrendo non solo l'esperienza della partita, ma anche spettacoli e una varietà di attività all'interno delle strutture. Un altro elemento cruciale riguarda la determinazione dei prezzi dei biglietti, che variano in base a diversi fattori come il tipo di incontro, il giorno della settimana, il prestigio delle squadre coinvolte e la posizione del posto all'interno dello stadio. Le aziende sportive stanno sempre più adottando il concetto di posti esclusivi e club privilegiati, noti come "luxury seats", al fine di massimizzare il valore per ogni posto, offrendo una posizione privilegiata e un comfort superiore. Un indicatore rilevante nell'ambito della gestione della biglietteria è rappresentato dal Fan Cost Index (FCI), che rappresenta il costo medio per una famiglia di quattro persone per assistere a una partita e include il prezzo del biglietto, il cibo, le bevande, il parcheggio e altri costi correlati⁶⁹. Nel corso dell'ultimo decennio, il FCI è aumentato da 287,85 dollari (stagione 2010/2011) a 444,12 dollari (stagione 2021/2022), evidenziando come le franchigie cerchino di massimizzare il profitto derivante dall'esperienza offerta ai tifosi.

Di seguito due specchietti, il primo è un grafico sul costo medio per seguire una partita nba, usufruendo dei classici servizi di cui si fa uso quando si assiste ad una gara dal vivo, nelle varie città americane.

Il secondo è un grafico in percentuale sulle scelte del consumatore nba: su quante partite assisteranno dal vivo, sui loro consumi all'interno delle arene e sulle loro scommesse sulle gare.

Figura 13 source Teammarketing – NBA fan cost index

⁶⁹ <https://teammarketing.com/fci/2021-22-nba-fan-cost-index/>

THE MOST AND LEAST EXPENSIVE NBA ARENAS

TICKET +  2 BEERS +  1 HOT DOG +  PARKING 

TOP 15 MOST EXPENSIVE



TOP 15 LEAST EXPENSIVE



54%
SAY THEY LIKELY WON'T ATTEND AN NBA GAME THIS YEAR
DUE TO INFLATION AND COSTS



FAN ATTENDANCE IN 2022-2023

21%
OF AMERICANS
PLAN ON ATTENDING
AN NBA GAME
THIS SEASON

AMONG THEM: PLAN ON ATTENDING



32%

OF PEOPLE SAY FOOD AND ALCOHOL COST
IMPACT THEIR DECISION TO ATTEND A GAME



WHAT ARE AMERICANS WILLING TO SPEND THE MOST MONEY ON?



HOW MUCH ARE AMERICANS WILLING TO SPEND PER-PERSON ON A GAME-DAY EXPERIENCE?

(TICKET, FOOD,
DRINKS, PARKING)



GAMBLING ON THE NBA



have bet
on NBA games



would be more likely
to bet on a game
if an arena had an
in-house sportsbook



like the idea of
sports arenas adding
in-house sportsbooks

1 IN 5

SAY HAVING AN IN-HOUSE SPORTSBOOK
WOULD MAKE ATTENDING A GAME MORE ENJOYABLE



L'esperienza di una partita NBA si profila all'orizzonte, con un prezzo medio di circa \$121,20 per il tifoso appassionato. Tuttavia, c'è un gruppo di fan della NBA che potrà godersi la stagione 2022-2023 senza spendere nemmeno un centesimo, se non il costo dell'abbonamento televisivo. Un sondaggio condotto su più di 1.000 persone, infatti, ha rivelato che il 54% di loro probabilmente non parteciperà a nessuna partita NBA questa stagione, a causa dei costi sempre più alti causati dall'inflazione. Tuttavia, nonostante l'aumento dei costi, più di un americano su cinque (21%) ha ancora intenzione di assistere ad una partita NBA in questa stagione. Circa un terzo di loro ha pianificato di partecipare a una o due partite, ma c'è anche un devoto 20% che ha programmato di tifare personalmente per la propria squadra in più di quattro partite durante questa stagione.

La vendita dei biglietti rappresenta circa il 20% delle entrate totali di una franchigia sportiva, un aspetto fondamentale per la gestione finanziaria dell'intero team. Tuttavia, il merchandising svolge un ruolo altrettanto importante, lavorando in sinergia con la vendita dei biglietti per creare un coinvolgimento emotivo nei tifosi. Le franchigie si impegnano a sviluppare il proprio marchio in modo tale che sia immediatamente riconoscibile per gli appassionati di basket, facilitando così la vendita di una vasta gamma di prodotti che presentano il logo o l'immagine della squadra. Altri fattori distintivi che contribuiscono al successo del merchandising includono lo stemma della franchigia, i colori, lo slogan e la mascotte, che svolgono un ruolo chiave nell'identità visiva e nel coinvolgimento dei tifosi. L'esperienza di assistere ad una partita NBA, dunque, è un lusso che può avere un costo significativo per molti tifosi. Tuttavia, nonostante le sfide economiche, un numero considerevole di appassionati ha ancora l'intenzione di partecipare attivamente a questa stagione. L'industria sportiva cerca di bilanciare le entrate provenienti dalla vendita dei biglietti con strategie di merchandising accattivanti, cercando di soddisfare la passione dei tifosi e garantire un coinvolgimento emotivo duraturo. Sia che si tratti di assistere alle partite di persona o di acquistare il merchandising della propria squadra del cuore, il legame tra i fan e la NBA rimane forte e profittevole.

8. L'Evento Sportivo: trasformare una gara sportiva in uno spettacolo di intrattenimento

La National Basketball Association (NBA) svolge un ruolo fondamentale nel rendere gli eventi sportivi veri e propri spettacoli di intrattenimento completi, che vanno oltre la semplice competizione sportiva. Questa prospettiva inclusiva dà vita a un'esperienza memorabile per i tifosi, che si arricchisce di una serie di attività che si svolgono prima, durante e dopo la partita. Questa politica di intrattenimento permette di avvicinare diverse tipologie di tifosi: dal tifoso appassionato solo o quasi del gioco e interessato principalmente dal risultato del match, alla famiglia che sfrutta il contorno attorno alla partita per passare una giornata di svago. Ecco alcuni dei modi in cui la NBA ha contribuito a questa trasformazione.

Prima della partita:

1. Performance delle cheerleader: Ciascuna squadra NBA presenta la propria squadra di cheerleader o ballerine, che realizzano spettacolari performance prima dell'inizio del gioco.

2. Esibizioni musicali: Spesso, si assiste a esibizioni dal vivo, che vanno da band locali a star internazionali, che intrattengono il pubblico prima del calcio d'inizio.
3. Allenamento delle squadre: I fan possono vedere i loro giocatori preferiti scaldarsi sul campo prima del match e durante la pausa tra il primo e il secondo tempo.

Durante la partita:

1. Spettacoli durante gli intervalli: Durante gli intervalli si possono ammirare performance sorprendenti, come acrobazie, trampolieri, maghi, gare di tiro, sfide di danza tra i tifosi e giochi con le mascotte.
2. Schermi giganti: Le moderne arene NBA sono dotate di grandi schermi video che mostrano replay, statistiche in tempo reale, interviste ai giocatori e coinvolgono il pubblico in modi unici, come la famosa "Kiss Cam" o la "Dance Cam".
3. Interviste in campo: Durante il gioco, vengono spesso condotte interviste con giocatori o allenatori, dando ai tifosi un'idea più approfondita della partita e delle strategie di gioco.
4. Lancio di gadget e merchandising: Durante i time-out, vengono sparati tra il pubblico magliette e gadget tramite cannoni ad aria compressa, coinvolgendo i tifosi nell'atmosfera.

Dopo la partita:

1. Interviste post-partita: Dopo il fischio finale, giocatori e allenatori sono spesso intervistati, offrendo ai tifosi una prospettiva aggiuntiva sull'esito della partita e sui momenti clou.
2. Incontri e saluti: A volte, i tifosi possono incontrare i giocatori, ottenere autografi e scattare foto dopo la partita.
3. Condivisione sui social media: Dopo la partita, momenti salienti e contenuti esclusivi vengono condivisi attraverso i canali di social media della NBA e delle singole squadre.

Tutte queste attività si combinano per creare un'esperienza completa che va al di là della semplice partita di basket, trasformando gli eventi NBA in intrattenimento coinvolgente che può essere apprezzato da un vasto pubblico. La NBA ha ridefinito il concetto di spettacolo sportivo, creando un'esperienza di intrattenimento coinvolgente per i tifosi prima, durante e dopo il gioco.

9. Le arene

La gestione degli impianti all'interno delle arene NBA è suddivisa in due categorie ben distinte: una riguarda le strutture destinate agli allenamenti sportivi, dove gli atleti si preparano lontano dagli occhi dei tifosi, mentre l'altra si focalizza sulle vere e proprie arene, dove la presenza dei tifosi è fondamentale. Gli impianti per gli allenamenti sportivi sono completamente dedicati all'attività cestistica degli atleti. Questi luoghi sono dotati di campi da basket, e altre attrezzature utili per il prepararsi degli atleti. Oltre ai campi da basket,

queste strutture includono palestre, piscine, spogliatoi, una sala infermeria e un magazzino per l'equipaggiamento.

D'altro canto, le arene sono appositamente progettate per ospitare i tifosi durante le partite. Oltre alla zona destinata alla pratica sportiva, sono presenti spazi dedicati alla regia e ai servizi radiotelevisivi, settori riservati al pubblico e zone commerciali, quali negozi, ristoranti e musei con trofei di squadra e cimeli dei giocatori che hanno calcato quel parquet. Inoltre, si tengono eventi extra alla partita di pallacanestro o complementari ad essa. Le arene NBA sono imponenti strutture multifunzionali che ospitano non solo partite di basket, ma anche concerti, eventi speciali e molte altre attività. Ogni arena ha le sue peculiarità, ma condivide una struttura di base che include posti a sedere per migliaia di spettatori, aree VIP, ristoranti, negozi di articoli sportivi e strutture per i media. Queste strutture sono state concepite per offrire un'esperienza straordinaria agli spettatori e contribuiscono all'economia locale. Le arene NBA possono essere di proprietà pubblica, privata o una combinazione di entrambe. Alcune squadre possiedono le proprie arene, come ad esempio i Golden State Warriors con il Chase Center. Altre arene, come lo Staples Center di Los Angeles, sono di proprietà e gestione di società private. In alcuni casi, le arene appartengono alle città in cui sono situate, ma sono gestite da società private. Oltre all'azione in campo, assistere a una partita NBA dal vivo offre un'esperienza unica e coinvolgente che difficilmente può essere eguagliata dalla visione televisiva. All'interno delle arene NBA sono disponibili numerose attrazioni e servizi, tra cui:

1. Spettacoli dal vivo: Durante le pause di gioco e gli intervalli, le squadre NBA organizzano una varietà di spettacoli dal vivo. Questi possono includere esibizioni musicali, performance di danza, concorsi di tiro, acrobazie, magia, gare di mangiatori e molto altro ancora. Ogni squadra dispone anche di una squadra di cheerleader o ballerini che si esibiscono durante la partita.
2. Mascotte: Ogni squadra NBA ha una mascotte che si esibisce durante le partite. Le mascotte mettono in scena spettacoli comici, interagiscono con il pubblico, partecipano a sketch e competizioni, e talvolta eseguono acrobazie sorprendenti.
3. Interazione con il pubblico: Durante una partita NBA dal vivo, vi sono numerose opportunità per il pubblico di interagire con l'evento. Questo può includere la partecipazione a giochi e concorsi, la possibilità di scattare foto con le mascotte o i giocatori, e l'opportunità di ottenere autografi.
4. Atmosfera dell'arena: Non c'è nulla che possa eguagliare l'eccitazione e l'energia di una partita NBA dal vivo. Il rumore della folla, l'entusiasmo dei giocatori, la tensione del gioco: tutto contribuisce a creare un'esperienza unica che non può essere riprodotta guardando la partita in TV.
5. Cibo e bevande: Le arene NBA offrono una vasta selezione di cibo e bevande, spesso includendo specialità locali e opzioni gastronomiche raffinate che vanno ben oltre il tradizionale cibo da stadio. Inoltre, alcune arene offrono servizi di ristorazione direttamente ai posti a sedere, consentendo ai tifosi di ordinare cibo e bevande senza perdere nemmeno un minuto di azione.

6. **Negozi di articoli sportivi:** Ogni arena NBA ha un negozio in cui i tifosi possono acquistare articoli a tema, tra cui maglie, cappelli, palloni e altro ancora. Questa è un'ottima opportunità per portare a casa un ricordo della partita.

7. **Tecnologia all'avanguardia:** Le arene NBA sono dotate di schermi giganti, tecnologie audio di alta qualità e, talvolta, esperienze di realtà aumentata, rendendo l'esperienza di guardare una partita dal vivo ancora più coinvolgente.

8. **Eventi speciali:** Le squadre NBA organizzano spesso eventi speciali, come serate a tema, serate di apprezzamento dei tifosi e promozioni speciali che possono includere regali, sconti sui biglietti e molto altro ancora.

La presenza delle arene NBA è fondamentale per il successo della lega. Offrono un luogo in cui i tifosi possono vivere l'emozione del gioco in prima persona, interagire con altri sostenitori e sentirsi parte della comunità della squadra. Inoltre, offrono ai tifosi l'opportunità di partecipare a esperienze che non sarebbero possibili semplicemente guardando la partita da casa. Ciò contribuisce a rendere l'esperienza NBA unica e memorabile, creando un legame forte e duraturo tra i tifosi e le loro squadre preferite. Inoltre, le arene NBA hanno un impatto economico significativo sulle città in cui sono situate. Creano posti di lavoro, attirano turisti e generano entrate fiscali consistenti. Diversi studi hanno dimostrato che la costruzione di nuove arene può avere un effetto positivo sulla crescita economica locale, sebbene l'entità di questo impatto possa variare. Per tale motivo gli investimenti per ristrutturazioni di vecchi impianti o costruzione di nuovi sono ingenti e necessari, per migliorare l'esperienza dei tifosi, e ampliare, se necessario, il numero di posti a sedere.

9.1 Il business delle arene⁷⁰

Costruire un'arena è diventato sempre più un affare che porta a ulteriori profitti, come mostra la storia recente della NBA: investimenti sempre più consistenti per ottenere guadagni sempre maggiori. Ecco alcuni esempi significativi negli ultimi 20 anni:

Nel 2002, il PAYCOM CENTER degli OKLAHOMA CITY THUNDER è costato 89.2 milioni di dollari.

Nel 2012, il BARCLAYS CENTER dei BROOKLYN NETS ha richiesto un investimento di 1.0 miliardo di dollari.

Nel 2017, la LITTLE CAESARS ARENA dei DETROIT PISTONS è stata realizzata con una spesa di 863 milioni di dollari.

Nel 2018, il FISERV FORUM dei MILWAUKEE BUCKS è stato costruito con un costo di 524 milioni di dollari.

Nel 2019, il CHASE CENTER dei GOLDEN STATE WARRIORS è stato eretto con una spesa di 1.4 miliardi di dollari.

⁷⁰ <https://sport.sky.it/nba/2023/03/20/nba-arena-las-vegas-philadelphia>

Nel 2024, l'INTUIT DOME dei L.A. CLIPPERS, con un costo di 2.0 miliardi di dollari, diventerà la nuova casa dei Clippers. Un progetto ambizioso voluto da Steve Ballmer per far emergere i Clippers dall'ombra dei Los Angeles Lakers.

La situazione a Philadelphia, invece, è particolarmente interessante. La prossima città che potrebbe annunciare la costruzione di una nuova arena è proprio Philadelphia. Esiste già un progetto per trasferire i Sixers dal Wells Fargo Center, poiché l'attuale arena è ormai datata (ha aperto nel 1996, ma è stata progettata cinque anni prima) ed è di proprietà dell'ampio conglomerato di comunicazione Comcast, il cui contratto di locazione con i 76ers scadrà nel 2031. Il piano per i PHILADELPHIA 76ERS prevede un costo di 1.3 miliardi di dollari. Nonostante non sia ancora stata fissata una data precisa, il progetto prevede una nuova arena situata in centro, nei pressi di Chinatown. Questa iniziativa sarebbe finanziata esclusivamente da investitori privati e coinvolge non solo Josh Harris e David Blitzer, già attuali proprietari dei Sixers, ma anche l'imprenditore David Adelman. Quest'ultimo ha in mente obiettivi ambiziosi e desidera offrire a Embiid e ai suoi compagni una nuova arena.

10. Conclusioni: I fattori di successo della NBA

La National Basketball Association (NBA) si erge come il supremo torneo di basket a livello globale, piazzandosi al secondo posto tra gli sport più amati negli Stati Uniti, subito dopo il football americano. Le ragioni di tale ascesa e consacrazione sono molteplici e variegate. Prima di tutto, la NBA va oltre la mera esposizione di incontri di pallacanestro, offrendo un'esperienza totale, un autentico spettacolo. Questo obiettivo viene conseguito grazie all'utilizzo di moderne arene, equipaggiate con impianti all'avanguardia, progettate per accogliere famiglie e provvedere una vasta scelta di punti di ristoro e intrattenimento coinvolgente. In tal modo, il consumatore viene incoraggiato a sviluppare un attaccamento nei confronti del "prodotto", che sia la squadra del cuore o l'intera lega. Ciò deriva da una strategia di marketing ben concepita, che ha permesso alla NBA di creare una cultura sportiva profondamente radicata. In aggiunta, la NBA dimostra una notevole abilità nel mantenere una relazione duratura con i propri sostenitori. Ogni aspetto dell'esperienza NBA, dall'ingresso alla partita all'evento successivo, viene accuratamente curato e programmato per coinvolgere e fidelizzare il cliente. Si aggiunge a ciò l'efficiente e sicura organizzazione delle arene, con servizi di ristorazione e merchandising facilmente accessibili e la sicurezza garantita. L'esperienza in loco non si limita solo alla partita di basket, ma include anche intrattenimenti aggiuntivi come musica, performance delle cheerleader e attività interattive per il pubblico. Inoltre, la NBA mantiene un dialogo attivo con i suoi fan anche dopo la partita, cercando feedback e suggerimenti per continuare a migliorare la loro esperienza. Non si tratta solamente di tifare la propria squadra in tv o nell'arena, l'appassionato nba seguirà la lega, le squadre e le superstars tramite highlights e contenuti postati sui social. Questo lo dimostra il fatto che l'NBA all'inizio del 2023 ha superato i 75.2 milioni di followers su

instagram, prendendo l'ottavo posto nella classifica dei brand più seguiti su questo social network⁷¹. Per chiarire l'importanza di questo traguardo, basti pensare che la NFL ha "solo" 26.3 milioni di followers. Questo dato è ancor più di vitale importanza se si considera che nel corso del 2022, il football americano ha preso possesso delle dimore degli statunitensi, conseguendo un'enorme conquista nel campo televisivo. Ben 82 dei 100 programmi più seguiti si sono rivelati partite di questo sport, superando il record stabilito dalla stessa NFL l'anno precedente. Addirittura, 19 delle 20 trasmissioni più popolari del 2022 hanno avuto come protagonista la Lega di football americano, con il Super Bowl in cima alla lista, che da solo ha totalizzato quasi il doppio degli spettatori (99.2 milioni) rispetto al secondo programma più visto e più del doppio della somma degli spettatori del secondo e terzo classificato. Per mostrare appieno la differenza, basti pensare che il sesto e decisivo incontro delle NBA Finals del 2022 tra Celtics e Warriors ha registrato poco meno di 14 milioni di spettatori⁷². Per tali ragioni in America le tv sono disposte a pagare di più per i diritti della NFL rispetto alla NBA, ma grazie anche ai social media e ai canali streaming la lega di basket americana sta riducendo il gap che la divide dalla lega di football americano, e questo lo dimostra anche il futuro accordo per i diritti televisivi che con ogni probabilità firmerà l'NBA nel 2024, di "solo" 2 miliardi annui in meno rispetto alla NFL. Tale accordo è giustificato anche dal fatto che la NBA deve il suo successo soprattutto grazie alle nuove generazioni, che seppur hanno un interesse per lo sport in generale minore rispetto alle precedenti, sono la maggioranza del pubblico (la fetta maggiore di spettatori statunitensi che segue l'NBA è compresa tra i 18 e i 44 anni, quasi equamente spartita nelle fasce 18-34 e 35-44). Un altro dato a favore della NBA è il suo successo all'estero, grazie appunto ai contenuti social e ai servizi streaming (come l'NBA league pass) il prodotto nba oltre oceano sta avendo un grandissimo successo. Questa notorietà è merito della lega che investe in modo significativo sulle sue stelle, che non solo accrescono la visibilità delle franchigie di appartenenza, ma generano anche profitti attraverso prodotti correlati, come il merchandising. Questi atleti vantano una presenza mediatica notevole, come testimonia la miriade di seguaci che raccolgono sui loro profili social. Inoltre, agiscono come ambasciatori del marchio NBA, promuovendolo oltre i confini americani e coinvolgendo fan di tutto il mondo. Infine, un ulteriore esempio di coinvolgimento dei tifosi si riscontra nella possibilità che essi hanno di votare gli atleti che parteciperanno all'"All-Star Game", evidenziando quanto la NBA consideri di grande importanza le opinioni dei propri sostenitori. L'All-Star Game NBA costituisce uno degli eventi sportivi più attesi e spettacolari dell'anno, non è semplicemente una competizione sportiva, ma anche una celebrazione dell'intrattenimento e dello spettacolo. Ogni anno, lo spettacolo dell'intervallo regala performance strabilianti di artisti di fama mondiale, mentre gli appassionati godono di un'esperienza unica che unisce sport e spettacolo in maniera sublime. Inoltre, l'All-Star Weekend offre una serie di eventi collaterali che coinvolgono la comunità locale e gli appassionati di basket. Si organizzano gare di tiro, gare di schiacciate e altre sfide che mettono alla prova le abilità dei giocatori in modo divertente e innovativo. È un'opportunità per celebrare il gioco del basket a tutti i livelli, coinvolgendo

⁷¹ <https://www.basketballnews.com/stories/nba-surpasses-75-million-instagram-followers-8thmost-among-brands>

⁷² <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/143711/ascolti-nba-finals-calano-salgono-quelli-playoff>

giocatori professionisti, ex stelle NBA, giovani promesse e persino celebrità provenienti da altri settori. Per concludere, il successo della NBA può essere attribuito alla sua abilità nel trasformare il basket in uno spettacolo completo, attraverso regole del gioco che facilitano lo spettacolo (alcune differenze rispetto al regolamento europeo FIBA) e al contorno che circonda la partita, al suo investimento nelle stelle del gioco, agli ingenti investimenti nelle arene, alla sua attenzione per l'esperienza del cliente e alla sua capacità di creare una relazione duratura e gratificante con i propri sostenitori.

PARTE II - Calcio Europeo

1. Introduzione

Nel vasto panorama dello sport mondiale, il calcio europeo si distingue come uno dei più rilevanti, radicati e seguiti. Questa sezione si concentra appunto su questo, esaminando l'evoluzione, lo stato attuale e le future prospettive del calcio nel Vecchio Continente. Il calcio europeo rappresenta un ecosistema dinamico che coinvolge diverse nazioni e culture, diventando un palcoscenico globale per milioni di appassionati. Ciò che lo rende unico risiede nella sua storia, nella varietà di competizioni, nella sua vasta diffusione a livello di base e nell'importanza economica che ne deriva. Lo scopo di questa parte di elaborato è di esplorare la sostenibilità economica e l'equilibrio competitivo nel contesto del calcio europeo. Tramite un'analisi storica, verrà esaminata l'evoluzione del calcio europeo dall'origine fino ad oggi, cercando di comprendere come si è sviluppata la sua struttura e quali fattori hanno influenzato il suo percorso. Si procederà poi con un'esaminazione più dettagliata delle competizioni, sia a livello nazionale che europeo, per comprendere le regole e le strutture che ne guidano il funzionamento. In seguito, si approfondirà il tema centrale: l'equilibrio competitivo. Saranno analizzati il mercato del trasferimento dei giocatori, il Fair Play finanziario, l'indice di liquidità, il sistema di retrocessione e il tetto salariale, tutti aspetti essenziali per comprendere come le risorse vengono distribuite e gestite. Inoltre, si esamineranno le entrate economiche del calcio, analizzando i diritti televisivi, gli sponsor, il merchandising e la vendita dei biglietti. Questi fattori sono fondamentali per comprendere la sostenibilità economica del calcio e la generazione di risorse. Infine, non è possibile affrontare il tema del calcio senza considerare l'evento sportivo in sé: gli stadi, i tifosi e l'atmosfera unica che li circonda. Nell'ultima parte di questa sezione, saranno presentate alcune conclusioni, mettendo in luce gli aspetti positivi e quelli critici del calcio europeo, e analizzando la possibilità di raggiungere un equilibrio tra sostenibilità economica e competizione sportiva.

2. La storia del Calcio Europeo: dalla nascita ad oggi⁷³

⁷³ Alfred Wahl "Il calcio: una storia mondiale" 1994

Già nell'antichità erano comuni i giochi con la palla, non solo in Europa, tuttavia il calcio come lo conosciamo ha avuto origine più recentemente, durante l'epoca della rivoluzione industriale in Inghilterra. Inizialmente, la borghesia vedeva nel calcio un modo per intrattenere i lavoratori delle fabbriche. Con la promulgazione della 'Declaration of sport' nel 1617 da parte di Giacomo I Stuart, che eliminò divieti e limitazioni precedentemente imposte al calcio, questo sport si diffuse rapidamente, dando origine a molte squadre formate da studenti di scuole pubbliche e università, che competevano secondo regole simili a quelle del calcio moderno.

L'Inghilterra fu teatro di un'importante evoluzione del gioco. Qui nacque la prima società di calcio, lo Sheffield Club, nel 1855, e nel 1863 venne istituita l'English Football Association, che codificò le regole del gioco, molto simili a quelle attualmente in vigore. Questi sviluppi diedero vita a una crescita notevole, con circa mille società calcistiche che sorsero in contesti come parrocchie, imprese, scuole e università. Da sport elitario, il calcio si trasformò in uno sport popolare, divenendo un elemento centrale nella vita quotidiana delle persone, al punto che si rese necessaria la costruzione di stadi per accogliere un numero sempre maggiore di tifosi.

L'inizio dell'esportazione del calcio avvenne nella seconda metà del XIX secolo grazie a diversi inglesi dislocati in tutto il mondo: si diffuse in Europa, America Latina, Asia e America. Fu in Svizzera che nacque il primo club del continente, fondato da studenti inglesi che frequentavano scuole private. In seguito, anche Russia e Germania subirono questo influsso, mentre in Spagna, il gioco si estese a partire dai Paesi baschi, grazie alla "esportazione" realizzata da marinai britannici nel tardo XIX secolo. Verso la fine dell'800, il calcio trovò terreno fertile anche in Italia. Le prime società calcistiche videro la luce nell'ultimo decennio di quel secolo e nel 1898 venne istituita la F.I.F. (Federazione Italiana di Football), che organizzò il primo campionato di calcio, tenuto in una singola giornata a Torino e vinto dal Genoa. Il calcio sul continente si sviluppò più lentamente rispetto alle isole britanniche. Fino agli anni '20, era un'attività elitaria riservata alla classe media e solo con la diffusione del gioco tra tutte le classi sociali, si generò una nuova società in cui il calcio offriva opportunità di integrazione e inserimento sociale. In ogni nazione vennero create le "Federazioni", enti destinati a coordinare l'attività calcistica, e vennero stilate le "costituzioni" per regolare la vita interna delle società. Tutte le federazioni stabilirono che i membri non avrebbero potuto rivolgersi alla giustizia ordinaria per risolvere le dispute tipiche dello sport, riservando tale competenza esclusivamente a organi giuridici interni alle stesse federazioni. Da qui nacque la cosiddetta "giustizia sportiva". Dopo la fondazione del Genoa Cricket and Athletic Club da parte di un gruppo di inglesi, fu creata la Federazione Italiana Gioco Calcio (F.I.G.C.) che, come stabilito dall'art. 1 del suo statuto, è l'ente che riunisce le società, le associazioni e gli altri organismi affiliati che mirano a praticare il calcio in Italia. Un altro momento chiave fu il 1904, anno in cui fu fondata la "Federation Internationale de Football Association" da sette nazioni europee, che indebolì la leadership inglese nella gestione del calcio. I rapporti tra il calcio britannico e la F.I.F.A. furono complessi, poiché gli inglesi si consideravano i "padri" morali del calcio: ciò portò alla loro assenza nelle prime tre edizioni dei mondiali organizzati dalla F.I.F.A. nel 1930, '34 e '38. Solo nel 1947

l'Inghilterra decise di partecipare. Tuttavia, le prime sconfitte sul palcoscenico internazionale posero fine al senso di superiorità degli inglesi rispetto agli altri Paesi. La storia del calcio globale è caratterizzata da due eventi che hanno modernizzato questo sport. Il primo è il progressivo trasferimento della predominanza del calcio dalla Gran Bretagna all'Europa. Il secondo evento è l'investitura della F.I.F.A. come l'autorità di governo supremo nel calcio a livello mondiale. Le federazioni nazionali adottarono quasi universalmente i due principali tornei esistenti in Inghilterra: il campionato e la coppa. Il primo campionato italiano si tenne nel 1898 e vide la partecipazione di soltanto quattro squadre che si sfidavano in una singola giornata. Nel 1911 furono creati due gruppi nel nord; due anni dopo, un gruppo Nord e uno Centro-Sud, con una partita finale tra le vincitrici. Successivamente, si scelse di avere un unico gruppo di 18 squadre, che poi divennero 20 qualche anno dopo, una decisione che si è dimostrata corretta e che è ancora valida oggi. La prima edizione separata della Coppa Italia risale al 1922, ripresa poi nel 1935-36. Verso la fine degli anni '40, tuttavia, i tornei nazionali iniziarono a perdere appeal per il pubblico. Di conseguenza, le federazioni di Italia, Francia, Spagna e Portogallo decisero di introdurre una competizione internazionale: la Coppa Latina, riservata ai campioni nazionali. Questa competizione può essere considerata un precursore della Coppa dei Campioni (prima edizione 1955-56, vincitore Real Madrid), che ha rapidamente raggiunto una fama quasi equivalente a quella dei Mondiali. Questa competizione ha catalizzato l'universalizzazione del calcio, spingendo l'UEFA a lanciare altre due competizioni: la Coppa UEFA (prima edizione 1958, vincitore Barcellona) e la Coppa delle Coppe (prima edizione 1961, vincitore Fiorentina). La possibilità di sfidarsi a livello internazionale ha fatto sì che il comando del calcio si trasferisse nelle mani di industriali e grandi mercanti. Questo fenomeno è più marcato per le squadre localizzate nelle grandi città, che ora sono guidate da imprenditori, e addirittura da alcune multinazionali o fondi di investimento. La notevole capacità finanziaria di questi attori consente ai club di investire somme considerevoli per partecipare ai tornei europei; i proprietari, stimolati da un potenziale ritorno finanziario e dalla possibilità di estendere il loro marchio oltre i confini nazionali, iniziano a costruire nuovi stadi e a migliorare le loro squadre acquisendo i giocatori più talentuosi, dando origine al cosiddetto calcio dei "mecenati". L'acquisto di calciatori avviene attraverso un mercato di scambio, le cui trattative sono comunemente definite come "calciomercato". Queste transazioni sono volte all'acquisizione del giocatore da un'altra squadra in cambio di un pagamento, conosciuto come "prezzo-costo", che rappresenta la sintesi economica delle condizioni di acquisto. L'interazione di questi flussi economico-finanziari tra i club ha trasformato il calcio che, pur mantenendo la sua essenza ludica, si è evoluto in un autentico settore economico.

3. Le competizioni nazionali ed europee: le strutture della competizione

Il calcio europeo si caratterizza per la sua notevole organizzazione e per la vasta gamma di emozionanti competizioni che coinvolgono squadre provenienti da ogni angolo dell'Europa, sia a livello nazionale che internazionale. Diamo uno sguardo approfondito alle strutture di queste appassionanti sfide.

Campionati Nazionali

In ogni paese europeo, si sviluppa un intricato sistema di leghe calcistiche, articolato su diverse divisioni, ognuna con il proprio livello di prestigio. Ogni livello vede le squadre affrontarsi nel corso della stagione, con l'obiettivo di stabilire il vincitore del campionato, le squadre che si qualificheranno per le competizioni europee sotto l'egida dell'UEFA (Champions League, Europa League e Conference League), quelle che manterranno la loro posizione nella stessa competizione, quelle che retrocederanno e quelle che otterranno la promozione. Prendiamo ad esempio la Serie A, che rappresenta il vertice del sistema calcistico italiano, seguita da Serie B, Serie C e così via. In ogni stagione, le squadre accumulano punti grazie alle vittorie (3 punti) e ai pareggi (1 punto), senza alcuna attribuzione di punti per le sconfitte. Al termine della stagione, la squadra con il punteggio più alto si aggiudica il titolo di campione. Le squadre agli ultimi posti della classifica retrocedono, mentre le migliori squadre della divisione inferiore vengono promosse. La squadra vincitrice del campionato e le altre squadre di vertice ottengono l'accesso alle competizioni UEFA. Il numero di squadre qualificate è definito dalla classifica UEFA, basata sulle prestazioni delle squadre nelle competizioni internazionali. Più una squadra si spinge avanti nelle competizioni europee, più guadagna punti per migliorare la sua posizione nella classifica.

Coppe Nazionali

Oltre ai campionati, in ogni paese si svolgono anche competizioni di coppa. Questi tornei seguono tipicamente un formato ad eliminazione diretta, in cui le squadre si sfidano in partite singole o in partite di andata e ritorno. Un esempio chiaro è la Coppa Italia, in cui partecipano squadre di tutte le divisioni calcistiche italiane. Una caratteristica unica di queste competizioni è che coinvolgono non solo squadre della stessa categoria, ma anche squadre delle divisioni inferiori.

Coppe Internazionali

Le competizioni internazionali abbracciano sfide che coinvolgono squadre da tutta Europa. Le tre principali competizioni sono la Champions League, l'Europa League e la Conference League, tutte organizzate dall'UEFA.

Champions League: Questa è la competizione di club più prestigiosa in Europa. Le squadre si qualificano principalmente attraverso il loro piazzamento nelle rispettive leghe nazionali. La competizione inizia con una fase preliminare, in cui partecipano squadre provenienti da campionati con ranking più basso, ma che si sono distinte a livello nazionale. La fase preliminare coinvolge un totale di 52 club, con soli sei di essi che

accedono alla fase a gironi. Quest'ultima vede 32 squadre divise in 8 gruppi da 4 squadre ciascuno, che si sfidano per avanzare al traguardo finale⁷⁴. Dalla fase a gironi, 2 squadre per gruppo si qualificano agli ottavi, seguiti da quarti e semifinali con partite ad eliminazione diretta. Agli ottavi, le prime classificate nei gruppi sfidano le seconde degli altri gruppi, mentre dai quarti potrebbero affrontarsi squadre dello stesso campionato. La competizione culmina in una finale, un incontro secco che si tiene su campo neutro.

Europa League: Questa è la seconda competizione di club più importante. Le squadre si qualificano attraverso il loro posizionamento nelle leghe nazionali o vincendo le coppe nazionali. La struttura è simile a quella della Champions League, coinvolgendo un totale di 58 squadre⁷⁵. Anche qui c'è una fase preliminare, seguita dalla fase a gironi. Dalla fase a gironi, 2 squadre per gruppo accedono agli ottavi, con successivi sedicesimi, quarti e semifinali a eliminazione diretta. Ai sedicesimi, le squadre seconde nei gruppi si scontrano con le terze dei gruppi della Champions League, mentre agli ottavi le prime nei gruppi affrontano le vincenti dei sedicesimi. Anche l'Europa League si conclude con una finale in gara unica su campo neutro.

Conference League: Questa rappresenta la terza competizione di club più importante. Le squadre si qualificano attraverso il posizionamento nelle leghe nazionali o vincendo le coppe nazionali. La struttura è simile a quella dell'Europa League, coinvolgendo oltre 170 squadre⁷⁶. Anche qui ci sono una fase preliminare e una fase a gironi. Dalla fase a gironi, 2 squadre per gruppo si qualificano agli ottavi, con successivi sedicesimi, quarti e semifinali a eliminazione diretta. Ai sedicesimi, le squadre seconde nei gruppi si scontrano con le terze dei gruppi dell'Europa League, mentre agli ottavi le prime nei gruppi sfidano le vincenti dei sedicesimi. Anche l'Europa Conference League si conclude con una finale in gara unica su campo neutro. Questa competizione è giovane rispetto alle altre, infatti dal 2021, la UEFA l'ha introdotta, per dare più opportunità a club meno quotati di partecipare a livello internazionale.

In tutte queste competizioni, le regole del gioco restano coerenti con il calcio tradizionale, come definite dalle Leggi del Gioco dell'International Football Association Board (IFAB). A differenza delle differenze tra NBA e FIBA, le regole del gioco rimangono uniformi tra campionati nazionali e competizioni internazionali. Altre sfide includono le supercoppe, dove si sfidano le squadre vincitrici delle coppe nazionali e dei campionati dell'anno precedente sia a livello nazionale che europeo. Un'altra competizione internazionale è il mondiale per club, che mette di fronte le migliori squadre del mondo (una per continente, con la vincitrice della coppa continentale, come ad esempio la Champions League in Europa) in un torneo ad eliminazione diretta.

4. Il vivaio: le squadre primavera

⁷⁴ <https://faqsoccer.com/champions-league-regolamento-come-funziona/220/>

⁷⁵ <https://www.calciomercato.it/2023/07/08/europa-league-come-funziona-regole-sorteggi-tutto-quello-che-devi-sapere/>

⁷⁶ <https://it.uefa.com/uefaeuropaconferenceleague/news/0264-10fe9a4cd5ec-edc9ba3d6b58-1000--uefa-europa-conference-league-cos-e-come-funziona-perche/>

L'importanza del settore giovanile e delle squadre Under-21 nel calcio è innegabile, poiché costituiscono il cuore pulsante dell'addestramento dei giovani talenti e della preparazione dei giocatori per il salto nel calcio professionistico. Queste realtà, presenti in molti club di calcio nel mondo, offrono un ambiente dedicato alla crescita e allo sviluppo dei giovani calciatori, consentendo loro di coltivare le proprie abilità tecniche e tattiche.

Il settore giovanile rappresenta il punto di partenza per i giovani calciatori, selezionati sulla base delle loro qualità e potenziale, e inseriti in un percorso formativo strutturato all'interno del club. Questi ragazzi entrano a far parte delle squadre giovanili, suddivise in diverse fasce d'età, dove ricevono un'adeguata istruzione calcistica ed una preparazione completa sotto la guida di allenatori esperti. Il settore giovanile non si limita alla dimensione tecnica del gioco, ma si concentra anche sull'educazione e lo sviluppo personale dei giovani calciatori, preparandoli alle sfide che affronteranno nel loro percorso sportivo. Molte squadre professionistiche gestiscono anche una squadra Under-21 o Primavera, che rappresenta il livello immediatamente successivo al settore giovanile. Questa squadra offre un livello di competizione più alto, permettendo ai giovani calciatori di misurarsi con talenti della loro età provenienti da altri club. Le squadre Under-21 partecipano a campionati dedicati, dove i giocatori possono mettere in pratica le loro abilità e affinare il proprio stile di gioco. Le squadre Under-21 svolgono un ruolo fondamentale come ponte tra il settore giovanile e la prima squadra di un club. Offrono ai giovani talenti l'opportunità di dimostrare le proprie capacità a un livello superiore, attirare l'attenzione dei dirigenti e degli allenatori della prima squadra e guadagnare esperienza nella competizione di alto livello. In alcuni casi, i giocatori delle squadre Under-21 vengono invitati ad allenarsi con la prima squadra o persino a partecipare a partite ufficiali, consentendo loro di farsi strada nel mondo del calcio professionistico.

Negli ultimi anni, alcune squadre Under-23, come ad esempio la Juventus, hanno preso parte a campionati di minor importanza, come la Serie C. Il settore giovanile e le squadre Under-21 rappresentano un investimento a lungo termine per i club, poiché consentono lo sviluppo di talenti interni e la creazione di una base solida di giocatori per il futuro. Queste realtà permettono alle squadre di avere giocatori a costo contenuto, o addirittura a costo zero considerando i costi strutturali dell'addestramento, rispetto all'acquisto di giovani calciatori da altre società. Inoltre, possono generare plusvalenze attraverso le cessioni dei giocatori. Oltre a ciò, il settore giovanile e le squadre Under-21 contribuiscono a rafforzare il legame tra il club e la comunità locale, così come tra i giocatori stessi e il club, dato che spesso coinvolgono calciatori provenienti dalla stessa regione o città. In conclusione, il settore giovanile e le squadre Under-21 rappresentano elementi cruciali nel mondo del calcio, fornendo una base di formazione solida e un trampolino di crescita per i giovani talenti. Queste realtà incarnano il futuro del calcio, alimentando la passione per il gioco e offrendo un percorso di sviluppo per i calciatori che aspirano a raggiungere i vertici nel calcio professionistico.

5. Le Serie minori

Le divisioni minori seguono un sistema di promozione e retrocessione, in cui le squadre lottano per avanzare verso le divisioni superiori o per evitare la retrocessione verso le categorie inferiori. Questo modello conferisce alle competizioni delle divisioni inferiori un livello di emozione paragonabile, con le squadre che si sforzano al massimo per ottenere la promozione e per raggiungere i livelli più alti della Serie A. Un aspetto affascinante riguarda il metodo utilizzato per determinare le squadre promosse o retrocesse. Ad esempio, nella Serie B italiana, le prime due squadre classificate ottengono direttamente la promozione in Serie A, mentre le squadre piazzate dal terzo all'ottavo posto si affrontano in un torneo play-off per conquistare l'ultima promozione disponibile⁷⁷. Tuttavia, se la differenza di punti tra la terza e la quarta squadra classificata è di 14 o più punti, la terza classificata ottiene la promozione diretta senza dover partecipare ai play-off. Per quanto concerne la retrocessione, le ultime tre squadre in classifica retrocedono direttamente, mentre la squadra classificata sedicesima affronta la diciassettesima in una serie di due partite, andata e ritorno, con l'obiettivo di evitare la retrocessione. Tuttavia, se la differenza di punti tra queste due squadre in classifica non supera i 5 punti, si rende necessario uno spareggio per determinare la squadra retrocessa. Nelle divisioni minori è possibile trovare squadre storiche che in passato dominavano la Serie A e che ora ambiscono a tornare nella massima categoria. Questo crea un ambiente competitivo in cui le squadre cercano di riconquistare il loro posto nel calcio di élite. Oppure club giovani o che non hanno mai raggiunto la massima competizione e sperano un giorno di farlo. Le divisioni secondarie sono anche un terreno fertile per lo sviluppo dei giovani talenti. Molti club di primo piano utilizzano queste divisioni per far crescere i propri giovani giocatori, mandandoli in prestito o vendendoli con diritti di riacquisto, fornendo loro l'opportunità di acquisire esperienza in una competizione di alto livello. Questo permette loro di mettere alla prova le proprie abilità, maturare come calciatori e farsi notare dai talent scout delle squadre di prima divisione. Tutte possibilità che magari difficilmente vengono concesse nei loro club dove c'è molto concorrenza e poco spazio per giocare. Un altro aspetto interessante delle divisioni secondarie è la presenza di squadre locali, che spesso hanno una forte connessione con la comunità locale. Questi club sono il cuore pulsante del calcio di base e rappresentano un punto di riferimento per i tifosi della città o della regione. La passione e l'entusiasmo che circondano queste squadre sono un elemento chiave nella crescita e nella diffusione del calcio a livello locale. Inoltre, le divisioni secondarie offrono anche opportunità economiche per le città e le regioni in cui sono radicate. Le partite tra le squadre di queste divisioni attirano appassionati e turisti, generando introiti per gli esercenti locali, gli alberghi e altri settori legati al turismo. In aggiunta nelle leghe minori di basso livello giocano anche dilettanti o amatori, permettendo a chiunque di coltivare la propria passione mettendosi in gioco. Le competizioni inferiori rappresentano un elemento essenziale nel panorama calcistico continentale, offrendo opportunità e visibilità alle squadre e ai giocatori che ambiscono a competere nella Serie A. Il sistema di promozione e retrocessione contribuisce a mantenere un alto livello di competizione, rendendo le divisioni minori affascinanti.

⁷⁷ <https://www.goal.com/it/liste/serie-b-2023-regolamento-playoff-chi-va-come-funzionano-playout->

6. Il concetto di equilibrio competitivo nel Calcio Europeo

L'equilibrio competitivo nel Calcio Europeo è un tema di grande importanza e interesse per gli appassionati di questo sport. Nel corso degli anni, diverse strategie e regolamentazioni sono state introdotte per cercare di garantire una competizione più equa tra le squadre, sia sul campo che sul mercato dei trasferimenti. Tale equilibrio si basa sulla premessa che le competizioni sportive debbano contenere elementi di imprevedibilità, riducendo al minimo la possibilità di risultati "scontati", per garantire intrattenimento al pubblico. Lo studioso e autore del libro "The People's Game? (Football, Finance & Society)" S.Morrow⁷⁸ sostiene che il prodotto sportivo sia il risultato di una produzione congiunta e indivisibile tra le squadre partecipanti alla stessa lega, e che tale produzione dipenda dalla cooperazione e dal contributo di ogni squadra⁷⁹. I fattori critici sono gli stessi della NBA, tranne per alcuni, tipici di una lega aperta (a differenza della NBA che è una lega chiusa): la ripartizione dei diritti televisivi, la distribuzione dei talenti, i tetti salariali, il sistema di promozioni/retrocessioni, i regolamenti sugli investimenti e le tasse, il numero di avversari e le competizioni internazionali. Motivo di preoccupazione nel panorama calcistico europeo è la costante incapacità di trasformare una maggiore produttività e flussi di entrate in profitti, continuando invece a registrare consistenti perdite⁸⁰. L'instabilità finanziaria delle squadre della Serie A è profondamente radicata nella loro struttura di governance e nel modello culturale europeo di fare sport e business⁸¹. Questa struttura è caratterizzata dal predominio di individui o famiglie di rilievo che controllano in modo verticale le proprie squadre, limitando quindi le decisioni a una ristretta cerchia di persone. Ciò porta a una minore supervisione esterna e a diverse decisioni che privilegiano i risultati sul campo, a discapito della redditività. Al contempo, ci sono aspetti positivi in questa struttura: si potrebbe presumere che un direttore sportivo di una società a gestione familiare agisca non solo per accontentare il proprio datore di lavoro, ma anche per un senso di appartenenza alla società per cui lavora. In effetti, è stato sostenuto che i club della Serie A con un'amministrazione a gestione familiare prendano, in generale, decisioni più efficienti dal punto di vista dei risultati sportivi rispetto ai club che non hanno tali meccanismi di governance⁸². Tuttavia questi modelli di governance stanno cambiando, negli ultimi anni infatti fondi esteri o proprietari stranieri stanno sostituendo i vecchi proprietari "mecenati" nel mondo del calcio, portando un nuovo modo di fare business, più responsabile e attento al bilancio (vedi squadre come Inter e Milan). I club hanno creato un ambiente in cui le risorse finanziarie sono sempre più importanti come fattore di competitività. Il denaro è la moneta con cui si acquisiscono talenti di gioco e manageriali, rendendo le risorse finanziarie un prerequisito fondamentale per il successo. La situazione è preoccupante per due ragioni principali. In primo luogo, il potere del denaro

⁷⁸ S.MORROW, "The People's Game? (Football, Finance & Society)", The Entertainment and Sports Law Journal (2003)

⁷⁹ Cfr. W.C. NEALE, "The Peculiar Economics of Professional Sports", Quarterly Journal of Economics, Vol.78, pp. 1-14, (1964)

⁸⁰ U. LAGO, R. SIMMONS & S. SZYMANSKI, "The financial crisis in European Football: an introduction", Journal of Sports Economics, Vol.7 pp. 3-12, (2006); E. FRANCK, "Financial Fair Play in European Club Football What is it all about?", SSRN Electronic Journal (2014).

⁸¹ S.HAMIL S. CHADWICK, "Managing football: an international perspective", Routledge (2009).

⁸² Cfr. P. SCAFARTO e V. DIMITROPOULOS, "The impact of UEFA financial fair play on player expenditures, sporting success and financial performance: evidence from the Italian top league", European Sport Management Quarterly (2018).

ha creato un ambiente finanziariamente instabile che potrebbe minacciare a lungo termine la redditività del calcio europeo per club, se non tutelato da sistemi che garantiscano equilibrio tra entrate e uscite⁸³. La seconda preoccupazione riguarda l'aumento sempre più diffuso del "doping finanziario", ovvero la pratica di fare affidamento su finanziamenti esterni per coprire le perdite strutturali al fine di ottenere un vantaggio sulla concorrenza.⁸⁴

Portando, infatti, ad aumenti di capitale nelle società per coprire perdite pregresse (Juventus). I finanziatori esterni, investono ingenti somme di denaro nei club diventandone proprietari, oltre ai fondi però, ci sono anche altre tipologie di nuovi proprietari. Si tratta di individui estranei al mondo dello sport e spesso disinteressati ad esso, il cui unico scopo è ottenere popolarità e prestigio attraverso il successo sportivo, mettendo da parte completamente le perdite finanziarie necessarie (vedi le ricche proprietà arabe del Paris Saint German e del Manchester City)⁸⁵. Altra nota negativa riguarda l'equilibrio competitivo all'interno dei primi cinque campionati europei, in declino dall'inizio del millennio, in coincidenza con l'enorme aumento dei premi in denaro nazionali e della Champions League. Attualmente, la UEFA distribuisce un totale di 2,022 miliardi di euro a stagione tra i partecipanti al suo torneo più prestigioso (montepremi stagione 23/24), in proporzione ai risultati ottenuti⁸⁶. Tuttavia, negli ultimi dieci anni, la metà di tutti i soldi derivanti dalla Champions League è stata distribuita solo tra dieci club. Il fenomeno del "doping finanziario" si è sviluppato in risposta alle crescenti ricompense finanziarie offerte dalla UEFA, aumentando considerevolmente gli incentivi al successo⁸⁷. La situazione che ne è derivata ha visto i club spendere oltre le proprie possibilità finanziarie, accumulando enormi debiti. Ciò ha contribuito a rafforzare il disequilibrio competitivo e, allo stesso tempo, ha portato ad un aumento delle perdite dei club attraverso trasferimenti e stipendi in continuo aumento. La ricerca delle vittorie ha reso i club di calcio europei più irresponsabili e sperperanti nelle loro spese, con l'obiettivo di raggiungere il successo sportivo a breve termine, a discapito della loro salute finanziaria nel lungo termine⁸⁸.

Tuttavia se a livello continentale le squadre si alternano nel vincere la competizione, creando una competizione avvincente e di successo (anche se anche in questo caso vince sempre una delle squadre del calcio di élite e quasi mai una outsider) è nei campionati nazionali che emerge il fallimento della competitività del calcio europeo. I motivi di tale differenza tra le competizioni nazionali e quelle internazionali sono principalmente due: il primo è che nella Champions League ad esempio, il gap tra piccoli

⁸³ U. LAGO, R. SIMMONS & S. SZYMANSKI, "The financial crisis in European Football: an introduction", *Journal of Sports Economics*, Vol.7 pp. 3-12, (2006); E. FRANCK, "Financial Fair Play in European Club Football What is it all about?", *SSRN Electronic Journal* (2014).

⁸⁴ R. K. STORM K. NIELSEN, "Soft budget constraints in professional football", *European Sport Management Quarterly*, Vol.12, pp. 183-201, (2012) e M. SCHUBERT, T. KONECKE, "Classical doping, financial doping and beyond: UEFA's financial fair play as a policy of anti-doping", *International Journal of Sport Policy and Politics*, pp. 1-24, (2015)

⁸⁵ M. LANG, E. FRANCK, "A Theoretical Analysis of the Influence of Money Injections on Risk Taking in Football Clubs", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 61, pp. 430-454, (2011).

⁸⁶ <https://www.money.it/quanto-guadagna-chi-vince-champions-league-montepremi-Inter>

⁸⁷ J. MULLER et al., "The Financial Fair Play Regulations of UEFA: An Adequate Concept to Ensure the Long-Term Viability and Sustainability of European Club Football?", *International Journal of Sport Finance*, Vol.7, pp. 117-140, (2012).

⁸⁸ M. LANG, E. FRANCK, "A Theoretical Analysis of the Influence of Money Injections on Risk Taking in Football Clubs", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 61, pp. 430-454, (2011).

e grandi club si assottiglia, e il secondo risiede nella struttura differente dei due tornei. Il format a campionato, con molte partite e distribuite nell'arco dell'intera stagione, facilita la vittoria della squadra di maggiore valore, al contrario il format a gironi ed ad eliminazione diretta (a maggior ragione con una finale a partita secca) con poche partite e non distribuite equamente nell'arco dell'intera stagione, favorisce un maggior alternarsi dei club vincitori.

Di seguito una tabella che elenca le squadre vincitrici della UEFA Champions League, negli ultimi 30 anni dal 1992-93 fino al 2022-23⁸⁹:

Figura 14 source Sport Virgilio – Albo d'oro Champions League

Stagione	Squadra	Nazione	Numero di Champions
1992-93	Olympique Marsiglia	Francia	1
1993-94	Milan	Italia	5
1994-95	Ajax	Olanda	4
1995-96	Juventus	Italia	2
1996-97	Borussia Dortmund	Germania	1
1997-98	Real Madrid	Spagna	7
1998-99	Manchester United	Inghilterra	2
1999-00	Real Madrid	Spagna	8
2000-01	Bayern Monaco	Germania	5
2001-02	Real Madrid	Spagna	9
2002-03	Milan	Italia	6
2003-04	Porto	Portogallo	2
2004-05	Liverpool	Inghilterra	6
2005-06	Barcellona	Spagna	4
2006-07	Milan	Italia	7
2007-08	Manchester United	Inghilterra	3
2008-09	Barcellona	Spagna	5
2009-10	Inter	Italia	3
2010-11	Barcellona	Spagna	6
2011-12	Chelsea	Inghilterra	2
2012-13	Bayern Monaco	Germania	6
2013-14	Real Madrid	Spagna	10

⁸⁹ <https://sport.virgilio.it/champions-league-albo-doro-tutte-le-vincitrici-121012>

Stagione	Squadra	Nazione	Numero di Champions
2014-15	Barcellona	Spagna	7
2015-16	Real Madrid	Spagna	11
2016-17	Real Madrid	Spagna	12
2017-18	Real Madrid	Spagna	13
2018-19	Liverpool	Inghilterra	7
2019-20	Bayern Monaco	Germania	7
2020-21	Chelsea	Inghilterra	3
2021-22	Real Madrid	Spagna	14
2022-23	Manchester City	Inghilterra	1

Guardando ai top 5 campionati europei (Italia, Inghilterra, Germania, Francia e Spagna), invece, delle 20 squadre che partecipano alla competizione, ad alzare il trofeo nazionale sono sempre (o quasi) le stesse squadre (rispettivamente Juventus, Manchester Cty, Bayern Monaco, Paris Saint German e Real Madrid/Barcellona).

Ecco alcune tabelle che elencano i vincitori dei top 5 campionati negli ultimi 20 anni⁹⁰.

Premier League

Figura 15 source Transfermarkt.it – Albo d'oro Premier League

Stagione	Squadra	Numero di Campionati Vinti
2022/23	Manchester City	8
2021/22	Manchester City	7
2020/21	Manchester City	6
2019/20	FC Liverpool	19
2018/19	Manchester City	5
2017/18	Manchester City	4
2016/17	Chelsea FC	6
2015/16	Leicester City	1
2014/15	Chelsea FC	5
2013/14	Manchester City	3
2012/13	Manchester United	20

⁹⁰ <https://www.transfermarkt.it/wettbewerbe/national/wettbewerbe/189>

Stagione	Squadra	Numero di Campionati Vinti
2011/12	Manchester City	2
2010/11	Manchester United	19
2009/10	Chelsea FC	4
2008/09	Manchester United	18
2007/08	Manchester United	17
2006/07	Manchester United	16
2005/06	Chelsea FC	3
2004/05	Chelsea FC	2
2003/04	FC Arsenal	14
2002/03	Manchester United	15

Serie A⁹¹

Figura 16 source Transfermarkt.it – Albo d'oro Serie A

Stagione	Squadra	Numero di Campionati Vinti
2022/23	SSC Napoli	3
2021/22	AC Milan	19
2020/21	Inter	19
2019/20	Juventus FC	36
2018/19	Juventus FC	35
2017/18	Juventus FC	34
2016/17	Juventus FC	33
2015/16	Juventus FC	32
2014/15	Juventus FC	31
2013/14	Juventus FC	30
2012/13	Juventus FC	29
2011/12	Juventus FC	28
2010/11	AC Milan	20
2009/10	Inter	19
2008/09	Inter	18

⁹¹ <https://www.transfermarkt.it/serie-a/erfolge/pokalwettbewerb/IT1>

Stagione	Squadra	Numero di Campionati Vinti
2007/08	Inter	17
2006/07	Inter	16
2005/06	Inter	15
2003/04	AC Milan	21
2002/03	Juventus FC	27

Bundesliga⁹²

Figura 17 source Transfermarkt.it – Albo d'oro Bundesliga

Stagione	Squadra	Numero di Campionati Vinti
2022/23	FC Bayern Monaco	32
2021/22	FC Bayern Monaco	31
2020/21	FC Bayern Monaco	30
2019/20	FC Bayern Monaco	29
2018/19	FC Bayern Monaco	28
2017/18	FC Bayern Monaco	27
2016/17	FC Bayern Monaco	26
2015/16	FC Bayern Monaco	25
2014/15	FC Bayern Monaco	24
2013/14	FC Bayern Monaco	23
2012/13	FC Bayern Monaco	22
2011/12	Borussia Dortmund	8
2010/11	Borussia Dortmund	7
2009/10	FC Bayern Monaco	21
2008/09	VfL Wolfsburg	1
2007/08	FC Bayern Monaco	20
2006/07	VfB Stoccarda	5
2005/06	FC Bayern Monaco	19
2004/05	FC Bayern Monaco	18
2003/04	SV Werder Brema	4
2002/03	FC Bayern Monaco	17

⁹² <https://www.transfermarkt.it/bundesliga/erfolge/pokalwettbewerb/L1>

Stagione	Squadra	Numero di Campionati Vinti

Liga⁹³

Figura 18 source Transfermarkt.it – Albo d'oro Liga

Stagione	Squadra	Numero di Campionati Vinti
2022/23	FC Barcellona	27
2021/22	Real Madrid CF	35
2020/21	Atlético de Madrid	11
2019/20	Real Madrid CF	34
2018/19	FC Barcellona	26
2017/18	FC Barcellona	25
2016/17	Real Madrid CF	33
2015/16	FC Barcellona	24
2014/15	FC Barcellona	23
2013/14	Atlético de Madrid	10
2012/13	FC Barcellona	22
2011/12	Real Madrid CF	32
2010/11	FC Barcellona	21
2009/10	FC Barcellona	20
2008/09	FC Barcellona	19
2007/08	Real Madrid CF	31
2006/07	Real Madrid CF	30
2005/06	FC Barcellona	18
2004/05	FC Barcellona	17
2003/04	Valencia CF	6
2002/03	Real Madrid CF	29

Ligue 1⁹⁴

Figura 19 source Transfermarkt.it – Albo d'oro Ligue 1

⁹³ <https://www.transfermarkt.it/laliga/erfolge/pokalwettbewerb/ES1>

⁹⁴ <https://www.transfermarkt.it/ligue-1/erfolge/pokalwettbewerb/FR1>

Stagione	Squadra	Numero di Campionati Vinti
2022/23	FC Paris Saint-Germain	10
2021/22	FC Paris Saint-Germain	9
2020/21	LOSC Lilla	5
2019/20	FC Paris Saint-Germain	8
2018/19	FC Paris Saint-Germain	7
2017/18	FC Paris Saint-Germain	6
2016/17	AS Monaco	8
2015/16	FC Paris Saint-Germain	5
2014/15	FC Paris Saint-Germain	4
2013/14	FC Paris Saint-Germain	3
2012/13	FC Paris Saint-Germain	2
2011/12	Montpellier HSC	1
2010/11	LOSC Lilla	4
2009/10	Olympique Marsiglia	9
2008/09	FC Girondins Bordeaux	6
2007/08	Olympique Lione	7
2006/07	Olympique Lione	6
2005/06	Olympique Lione	5
2004/05	Olympique Lione	4
2003/04	Olympique Lione	3
2002/03	Olympique Lione	2

Dunque, in questo capitolo esploreremo alcuni dei concetti chiave legati all'equilibrio competitivo nel Calcio Europeo. Inizieremo analizzando il calciomercato, un aspetto cruciale per la formazione delle squadre e la competitività del campionato. Esamineremo i contratti, i DPS e i trasferimenti dei calciatori, evidenziando come tali fattori possano influenzare l'equilibrio tra le squadre. Successivamente, ci concentreremo sul Fair Play finanziario, un regolamento introdotto dall'UEFA per promuovere una gestione finanziaria responsabile da parte dei club. Esploreremo le implicazioni di questo regolamento sull'equilibrio competitivo, considerando come possa limitare gli eccessi di spesa e promuovere una distribuzione più equa delle risorse finanziarie tra i club. Un altro aspetto importante che esamineremo è l'indice di liquidità. Questo indicatore fornisce una misurazione della stabilità finanziaria dei club e può influenzare la loro capacità di competere sul mercato dei trasferimenti. Analizzeremo come l'indice di liquidità possa essere utilizzato per valutare

l'equilibrio finanziario tra le squadre e le sue implicazioni sulle dinamiche competitive. Inoltre, discuteremo del concetto di paracadute retrocessione, che si riferisce a meccanismi di compensazione finanziaria forniti alle squadre retrocesse da una divisione all'altra. Esamineremo come tali meccanismi possano contribuire a mantenere un certo grado di equilibrio competitivo, mitigando l'impatto finanziario negativo della retrocessione e consentendo una maggiore stabilità ai club. Infine, esploreremo il concetto di Salary Cap, un sistema di limitazione dei salari dei giocatori imposto da alcune leghe calcistiche. Analizzeremo come il Salary Cap possa influenzare l'equilibrio competitivo, cercando di evitare che poche squadre con risorse finanziarie elevate dominino la scena calcistica, promuovendo invece una distribuzione più equa delle risorse tra i club.

Attraverso l'esame di questi vari aspetti, si cercherà di fornire una panoramica approfondita del concetto di equilibrio competitivo nel Calcio Europeo e di comprendere come le diverse regolamentazioni e strategie possano contribuire a promuovere una competizione più equa e appassionante per tutti gli appassionati di questo sport.

6.1. Il calciomercato: costo dei DPS e tipologie di trasferimenti⁹⁵

Il calciomercato è un periodo di grande eccitazione e attesa nel mondo del calcio. È durante questo periodo che le squadre hanno l'opportunità di rafforzare il proprio organico, acquisendo o cedendo nuovi giocatori. È un momento in cui i club cercano di migliorare le proprie squadre, aggiungendo talento e esperienza per affrontare le sfide future. Nell'arco della stagione, la possibilità di acquistare e vendere atleti si divide in due momenti: nel mercato estivo che va dal 1 di luglio al 31 di agosto, e in quello invernale che va dal 2 gennaio al 31 gennaio (in Italia)⁹⁶. Per il resto della stagione le squadre potranno mettere sotto contratto solamente giocatori svincolati e dunque liberi da altri club. Durante il calciomercato, i club conducono una serie di trattative per i trasferimenti dei calciatori. Queste trattative coinvolgono diversi attori, come i dirigenti dei club, gli agenti dei calciatori e i giocatori stessi. Le trattative possono essere complesse e richiedere tempo, poiché vengono discussi i termini del contratto, il prezzo del trasferimento e altre clausole che possono essere incluse nell'accordo. I trasferimenti possono avvenire a titolo definitivo o a titolo temporaneo. Nel caso di un trasferimento definitivo, il calciatore si unisce permanentemente a una nuova squadra, solitamente in cambio di una somma di denaro concordata tra i club, oppure tramite scambio con un altro giocatore di un altro club, o ancora tramite sia scambio di denaro che di giocatori. Questi tipi di trasferimento comporta spesso la firma di un nuovo contratto tra il giocatore e il nuovo club. D'altra parte, i trasferimenti temporanei avvengono attraverso la formula del prestito. In questo caso, un calciatore viene ceduto temporaneamente a un'altra squadra per un periodo di tempo specifico. Durante il prestito, il calciatore continua a essere di proprietà del club originale, ma ha l'opportunità di acquisire esperienza di gioco e di svilupparsi ulteriormente prima di fare ritorno al club di provenienza. Il calciomercato non riguarda solo l'acquisizione

⁹⁵ <https://sport.sky.it/calciomercato/2022/09/09/calciomercato-2022-report-fifa-spesi-5-miliardi>

⁹⁶ <https://www.goal.com/it/liste/quando-inizia-finisce-calciomercato-estivo-2023-date-italia-apertura-chiusura-serie-a-b-c-estero-orario/blt7779408eb71c7dfd>

di nuovi giocatori, ma può anche comportare la cessione di altri. Ciò può accadere per diverse ragioni, come la necessità di liberare spazio salariale, il bisogno finanziario del club di incassare dalla vendita del DPS del calciatore, il desiderio del calciatore di cercare nuove sfide, o un contratto più remunerativo, o tornare nel paese d'origine, oppure l'interesse di altri club nei suoi confronti. Le trattative per la cessione di un calciatore possono essere altrettanto complesse e richiedere negoziati tra i club interessati. Durante il calciomercato, i media sono spesso pieni di voci, indiscrezioni e notizie riguardanti i possibili trasferimenti. Questo alimenta la speculazione e l'interesse dei tifosi, che seguono con attenzione ogni sviluppo e sperano di vedere i loro club preferiti rinforzarsi con nuovi talenti. Tuttavia, il calciomercato può anche suscitare controversie e polemiche. Alcuni trasferimenti possono essere oggetto di critiche per i costi elevati o per il modo in cui sono stati gestiti. Inoltre, le trattative possono essere lunghe e complicate, portando a delusioni per i tifosi quando un trasferimento fallisce.

Di seguito alcuni dati Fifa sul calciomercato 2022⁹⁷.

Il numero di trasferimenti raggiunge un nuovo record storico.

Durante il periodo compreso tra il primo giugno 2022 e il primo settembre 2022, sono stati effettuati complessivamente 9.717 trasferimenti. Secondo il rapporto della Fifa, al momento della stesura del rapporto, ci sono ancora 417 trasferimenti "pendenti" (come è noto, il mercato non si è chiuso ovunque all'inizio di settembre).

Si registra un aumento del 16.2% rispetto al 2021 e del 6.9% rispetto ai livelli pre-pandemia del 2019.

Figura 20 source Sky Sport – Dati calciomercato



* In blu il numero di trasferimenti senza esborso di denaro per i DPS, in verde quelli con esborso di denaro

⁹⁷ <https://sport.sky.it/calciomercato/2022/09/09/calciomercato-2022-report-fifa-spesi-5-miliardi>

Il mercato è dominato dagli svincolati. Questo è quanto affermano i numeri del report: la fetta più grande dei 9.717 trasferimenti totali estivi è composta proprio dai giocatori senza contratto. Seguono i trasferimenti definitivi, i prestiti e i ritorni dai prestiti.

Percentuale di trasferimenti di giocatori senza contratto: 58.5%

Percentuale di trasferimenti definitivi: 16.8%

Percentuale di trasferimenti in prestito: 12.5%

Percentuale di trasferimenti di ritorni dal prestito: 12.2%

Si ricorda che esistono numerose tipologie di trasferimenti. Un calciatore svincolato è libero di firmare un nuovo contratto con un nuovo club senza che quest'ultimo tratti con la sua squadra di appartenenza, non avendone una. Durante la trattativa, infatti, il procuratore dell'atleta dovrà solamente contrattare i termini del contratto, e dunque, del salario, non dovendo trattare il prezzo del DPS del trasferimento. Nel calcio, esistono diverse tipologie di trasferimenti a titolo definitivo. Di seguito sono elencate le principali:

1. Trasferimento a titolo definitivo: Questo tipo di trasferimento implica il passaggio completo di un giocatore da un club ad un altro. Il club acquirente paga un determinato importo per acquisire i diritti del giocatore, e quest'ultimo diventa ufficialmente un membro del nuovo club.
2. Trasferimento gratuito: In alcuni casi, un giocatore può essere trasferito da un club ad un altro senza richiedere un pagamento. Ciò può accadere quando il giocatore è svincolato (caso già visto in precedenza), ovvero non ha più un contratto in vigore con il club precedente, o quando entrambi i club raggiungono un accordo per il trasferimento senza richiedere una compensazione economica.
3. Scambio di giocatori: In questo tipo di trasferimento, due club si scambiano i diritti di due giocatori. Questo può essere fatto per ragioni tattiche o per soddisfare le esigenze economiche di entrambe le squadre coinvolte.
4. Trasferimento di diritti economici: In alcuni casi, un club può cedere solo una parte dei diritti economici di un giocatore ad un altro club. Ciò significa che il club acquirente potrà beneficiare di una percentuale dei proventi futuri derivanti dal trasferimento del giocatore.
5. Trasferimento con clausola di rescissione: Alcuni giocatori possono avere una clausola di rescissione nel loro contratto, che stabilisce un importo fisso che un club deve pagare per acquisire i loro diritti. Se un club è disposto a pagare l'importo specificato, il giocatore può essere trasferito senza negoziare ulteriormente.
6. Trasferimento con pagamento dilazionato: In alcuni casi, il pagamento per un trasferimento a titolo definitivo può essere dilazionato nel tempo. Il club acquirente può accordarsi con il club venditore per pagare l'importo totale in diverse rate o in un periodo di tempo specificato.

Queste sono solo alcune delle tipologie di trasferimenti a titolo definitivo nel calcio, e le modalità possono variare a seconda delle regole e delle normative specifiche adottate dalle federazioni calcistiche nazionali e internazionali. I trasferimenti in prestito, invece, consentono a un giocatore di essere temporaneamente

ceduto da un club al quale è sotto contratto ad un altro club. Durante il periodo di prestito, il giocatore gioca per il club ricevente senza che vi sia un trasferimento definitivo dei suoi diritti. Ecco le principali tipologie di trasferimento in prestito:

1. Prestito standard: In questa forma di prestito, un giocatore viene ceduto a un altro club per un periodo di tempo specificato. Durante il prestito, il club ricevente assume la responsabilità di pagare il salario del giocatore e può utilizzarlo nelle competizioni nelle quali è ammesso partecipare.
2. Prestito con opzione di acquisto: In alcuni casi, un prestito può includere un'opzione per il club ricevente di acquisire definitivamente i diritti del giocatore al termine del periodo di prestito. L'opzione di acquisto può essere esercitata pagando un determinato importo concordato tra i club.
3. Prestito con obbligo di acquisto: Questa tipologia di prestito prevede che il club ricevente sia obbligato ad acquisire il giocatore in modo definitivo al termine del periodo di prestito. Il prezzo e le condizioni di trasferimento definitivo vengono concordati in anticipo.
4. Prestito a lungo termine: In alcune situazioni, un giocatore può essere ceduto in prestito per un periodo prolungato, spesso di più di una stagione. Ciò può avvenire quando il club proprietario desidera far giocare il calciatore in un ambiente diverso per un periodo più esteso.

Le tipologie di trasferimento in prestito possono variare in base alle condizioni specifiche concordate tra i club e i giocatori coinvolti. I prestiti diminuiscono e la Fifa fa notare che l'introduzione del tetto massimo al numero di prestiti a luglio 2022 ha avuto un impatto anche sulla distribuzione dei tipi di trasferimento. Mentre negli anni precedenti la percentuale di prestiti era solitamente intorno al 14% durante i periodi estivi, quest'anno si è stabilizzata al 12,5%, come mostrato nella grafica appena visualizzata. Nel totale dei 9.717 trasferimenti, la maggioranza, pari al 44%, riguarda i calciatori tra i 18 e i 23 anni di età. Segue di poco la fascia d'età compresa tra i 24 e i 29 anni. Le percentuali sono minime per i giocatori sotto i 18 anni e oltre i 35 anni.

Di seguito i dati dettagliati sui trasferimenti per le diverse fasce d'età:

- Trasferimenti sotto i 18 anni: 124 (1,3%)
- Trasferimenti tra i 18 e i 23 anni: 4.271 (44%)
- Trasferimenti tra i 24 e i 29 anni: 3.929 (40,4%)
- Trasferimenti tra i 30 e i 35 anni: 1.319 (13,6%)
- Trasferimenti oltre i 35 anni: 74 (0,8%)

Un'analisi simile, ma in questo caso si considerano anche le spese relative ai DPS. La fascia di età dominante è sempre quella compresa tra i 18 e i 23 anni, con una spesa totale di circa 2,7 miliardi di euro. In particolare, i due gruppi principali, rappresentati dalle persone tra i 18 e i 29 anni, si aggiudicano il 91,8% delle spese totali dell'estate del 2022. Si ricorda che il prezzo del DPS di un giocatore dipende da molteplici

fattori, oltre ai valori tecnici e fisici infatti, altre variabili cambiano la valutazione del DPS di un giocatore: salario, anni di contratto rimanenti (minori anni di contratto, minore valore del DPS), infortuni ed età.

Ecco i dati relativi ai trasferimenti nelle diverse fasce di età:

- Trasferimenti per i minori di 18 anni: 74,4 milioni di euro
- Trasferimenti per le persone tra i 18 e i 23 anni: 2,712 miliardi di euro
- Trasferimenti per le persone tra i 24 e i 29 anni: 1,872 miliardi di euro
- Trasferimenti per le persone tra i 30 e i 35 anni: 336,5 milioni di euro
- Trasferimenti per le persone oltre i 35 anni: 0 euro

La Uefa ha registrato 4,7 miliardi spesi e 4,5 miliardi ricevuti. Adesso si analizzerà attraverso utilizzo di alcuni grafici quali club di quali nazione hanno acquistato più atleti e quali invece ne hanno venduti di più.

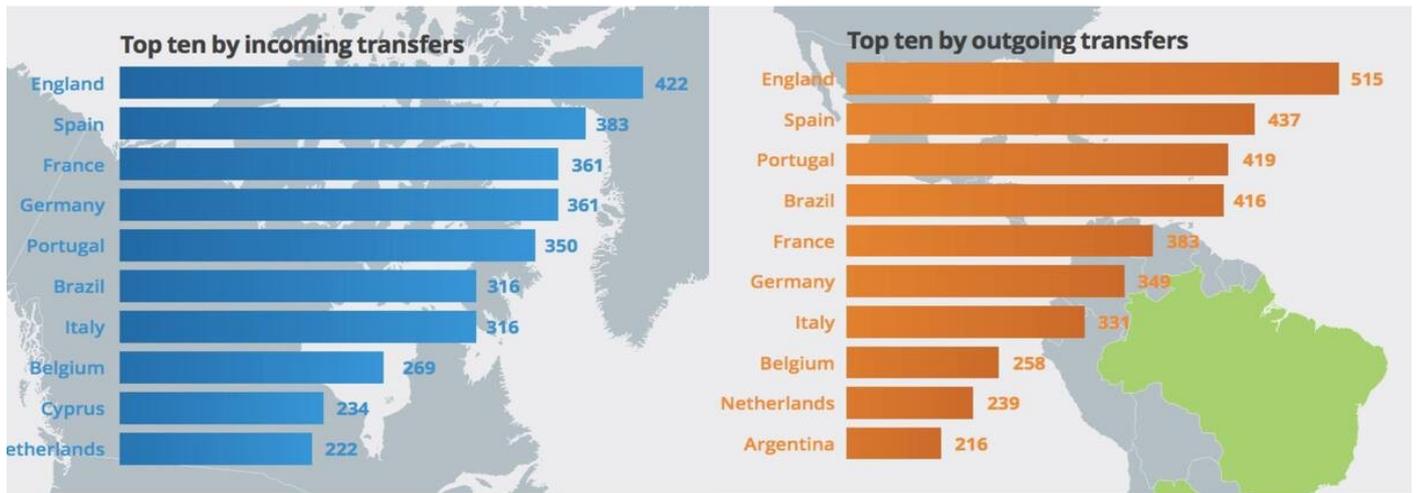
Acquisti

1. Inghilterra 422
2. Spagna 383
3. Francia 361
4. Germania 361
5. Portogallo 350
6. Brasile 316
7. Italia 316
8. Belgio 269
9. Cirpo 234
10. Olanda 222

Cessioni

1. Inghilterra 515
2. Spagna 437
3. Portogallo 419
4. Brasile 416
5. Francia 383
6. Germania 349
7. Italia 331
8. Belgio 258
9. Olanda 239
10. Argentina 216

Figura 21 source Sky Sport – dati calciomercato



Ora invece vedremo il dettaglio sui soldi spesi sui DPS dei giocatori distribuiti per nazione. Il totale dei 5 miliardi spesi si distribuiscono quasi equamente tra i top 5 campionati europei, ad eccezione della Premier League, il campionato inglese, infatti, spende 1,8 miliardi.

Più del triplo di qualsiasi altro campionato (Italia al secondo posto con 550 milioni circa).

1. Inghilterra: 1,809 miliardi
2. Italia 549,8 milioni
3. Spagna: 479,9 milioni
4. Francia: 470 milioni
5. Germania: 460 milioni
6. Olanda: 183,5 milioni
7. Portogallo: 168,4 milioni
8. Belgio: 143,5 milioni
9. Turchia: 91,2 milioni
10. Brasile: 59,3 milioni

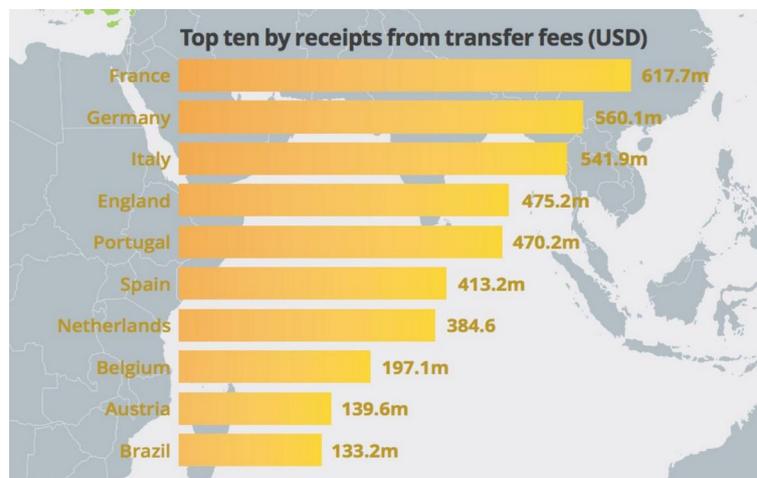
Figura 22 source Sky Sport – dati calciomercato



Ecco invece i campionati nazionali che hanno ricevuto più soldi dai DPS dei giocatori.

1. Francia: 617,7 milioni
2. Germania: 560,1 milioni
3. Italia: 541,9 milioni
4. Inghilterra: 475,2 milioni
5. Portogallo: 470,2 milioni
6. Spagna: 413,2 milioni
7. Olanda: 384,6 milioni
8. Belgio: 197,1 milioni
9. Austria: 139,6 milioni
10. Brasile: 133,2 milioni

Figura 23 Sky Sport – dati calciomercato



Nonostante le sfide e le controversie, il calciomercato rappresenta un momento cruciale per il calcio moderno. Offre l'opportunità ai club di rinforzare le proprie squadre, ai giocatori di cercare nuove sfide e ai tifosi di sognare un futuro di successo. È un periodo in cui il calcio vive di speranze, emozioni e grandi aspettative per ciò che verrà nella stagione successiva.

6.2. Fair Play finanziario

L'organizzazione europea del calcio ha avuto l'obiettivo, a partire dagli anni duemila, di fornire ai club una nuova visione gestionale. Ciò è stato ottenuto incentivando le migliori pratiche di gestione economica e finanziaria attraverso l'uso di strumenti normativi. Tali strumenti hanno permesso di armonizzare le diverse federazioni nazionali, caratterizzate da differenze economiche e organizzative. Il primo strumento normativo ad essere introdotto è stato la Licenza UEFA, che è richiesta a ogni club per partecipare alle competizioni continentali. Questo sistema di licenze è entrato in vigore nel luglio 2003, ma è stato applicato dalla stagione successiva⁹⁸. Lo scopo principale è verificare una serie di requisiti (sportivi, finanziari, legali e infrastrutturali) considerati essenziali dall'organismo per garantire la continuità aziendale e la capacità di

⁹⁸ "SISTEMA DELLE LICENZE UEFA: Manuale per l'ottenimento della licenza da parte dei club", Versione italiana 1.2; DELOITTE & TOUCHE.

autofinanziamento dei club. Questi criteri devono essere considerati sia da una prospettiva previsionale, includendo informazioni economico-finanziarie, che da una prospettiva storica, includendo bilanci rivisti. In seguito è stata introdotta una seconda versione del Manuale delle Licenze, che ha richiesto a alcuni club di modificare la loro struttura attraverso l'adozione di strumenti adeguati di pianificazione e controllo gestionale, per adattarsi ad un nuovo modello europeo. Nel maggio 2010, l'UEFA ha deciso di rafforzare i criteri economico-finanziari introducendo il "Regolamento per l'ottenimento della Licenza per club e sul Fair Play Finanziario"⁹⁹. Questo nuovo corpus normativo, che integra il processo di regolamentazione precedentemente avviato, richiede il rispetto non solo degli obblighi documentali, ma anche di precisi parametri legati alla promozione e allo sviluppo degli standard gestionali dei club. Il Fair Play Finanziario è uno strumento di controllo dei bilanci delle società calcistiche, volto a verificare se si raggiunge il Pareggio di Bilancio (Break Even Point), ovvero l'equilibrio tra ricavi rilevanti e costi rilevanti. I costi relativi agli investimenti in strutture sportive e nelle attività dei settori giovanili sono esclusi da questa valutazione. Se il controllo effettuato dall'Organo di Controllo Finanziario del Club (CFCB) ha esito positivo, verrà rilasciata la Licenza sopraccitata¹⁰⁰. Al contrario, se la perdita supera la soglia dai cinque ai trenta milioni di euro, questa dovrà essere coperta da contributi di capitale degli azionisti o apporti incondizionati da parti correlate, senza obblighi di restituzione o scambio. L'organo di controllo può infliggere sanzioni in base alla gravità delle irregolarità, che vanno dalle multe pecuniarie al blocco delle sessioni di calciomercato o all'esclusione dalle competizioni. Il Fair Play Finanziario è stato fortemente voluto dall'ex presidente dell'UEFA, Michel Platini.

Le squadre non devono spendere più soldi di quelli che guadagnano, ponendosi come obiettivo quello di porre fine alle situazioni finanziarie deficitarie.

Gli obiettivi delineati dall'UEFA sono i seguenti:

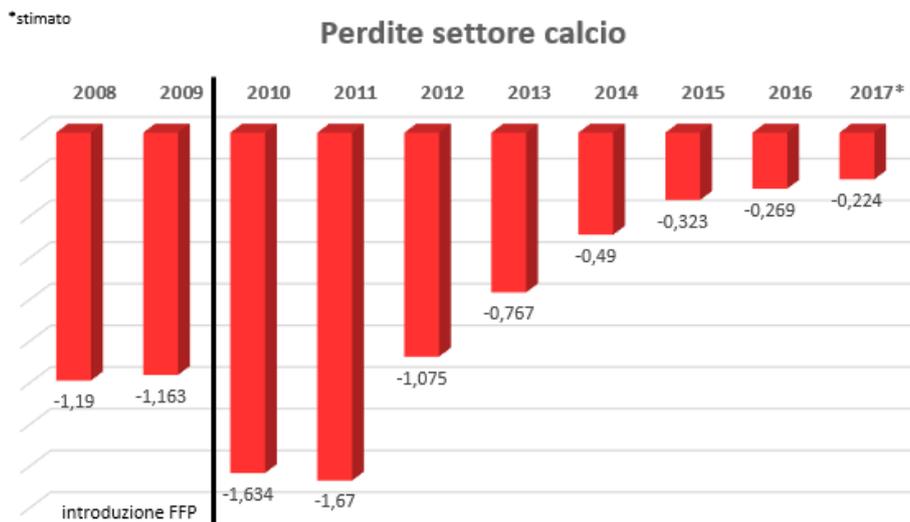
- Garantire la solidità economica e finanziaria dei club, aumentando la trasparenza.
- Proteggere adeguatamente i creditori e i potenziali acquirenti delle società, che rischiano di acquisire attività altamente indebitate.
- Introdurre una maggiore disciplina per il management, consentendo una sostenibilità proporzionale a lungo termine dei club, con vantaggi per tutto il calcio europeo.
- Verificare la regolarità dei pagamenti ai dipendenti e dei contributi e ritenute versati.

Tali misure hanno portato a risultati positivi, con una riduzione progressiva delle perdite nette dei club.

Figura 24 source Sportellate.it – effetti FFP

⁹⁹ <https://www.calciofinanza.it/2019/06/10/fair-play-finanziario-come-funziona/>

¹⁰⁰ <https://www.altalex.com/documents/news/2021/04/25/fair-play-finanziario-cosa-e-perche-se-ne-sentira-parlare-sempre-meno-spesse>



Nel maggio 2018, sono state apportate modifiche al corpus normativo per affrontare le criticità, in particolare per quanto riguarda la trasparenza e gli indicatori di bilancio. Tra le modifiche apportate vi sono:

- L'articolo 47-bis, che impone alle società di pubblicare nell'ambito del processo di rilascio della licenza l'ultimo bilancio revisionato certificato dalla FIGC, nonché l'ammontare pagato nel periodo di rendicontazione finanziaria più recente per le commissioni garantite ad agenti e/o intermediari.
- La presenza nei bilanci redatti secondo i principi contabili IFRS di incentivi, bonus e benefit contrattualmente garantiti e correttamente contabilizzati per dipendenti e calciatori.
- L'introduzione di nuovi requisiti informativi relativi alle operazioni con parti correlate, che richiedono ai club di indicare le modalità di determinazione del valore dei trasferimenti dei calciatori. I club sono anche tenuti ad iscrivere a bilancio il ricavo o costo derivante dalla cessione o dall'acquisto di un calciatore, specificando le differenze per trasferimenti a titolo definitivo o temporaneo. Questo cambiamento è stato introdotto per evitare l'abuso dei "finti-prestiti" usati per mascherare gli acquisti. Un esempio eclatante è stato l'acquisizione da parte del Paris Saint-Germain, in prestito annuale con un obbligo di riscatto per la stagione successiva pari a 180 milioni di euro, del calciatore Kylian Mbappè. In questo modo, il club parigino ha potuto ritardare l'iscrizione del costo a bilancio, pur beneficiando delle prestazioni del calciatore.
- È obbligatorio per i club avere un debito rilevante non superiore a 30 milioni di euro e che non superi di sette volte la media dei proventi nei tre periodi controllati per ottenere la licenza.
- È stato introdotto il player transfer balance, una disposizione secondo la quale le società non possono presentare un deficit nel saldo tra acquisti e cessioni di giocatori superiore a 100 milioni di euro alla fine di ogni finestra di calciomercato al momento della richiesta della licenza.

Quando si riscontra un'anomalia nel bilancio, il club può optare per due accordi differenti: il voluntary agreement o il settlement agreement. Nel primo caso, la società chiede volontariamente all'UEFA un compromesso, impegnandosi a ripristinare la propria situazione nel medio periodo. Nel secondo caso, sarà l'UEFA a intervenire sui club che non hanno rispettato i blocchi del Fair Play Finanziario, infliggendo

sanzioni come multe e riducendo il monte ingaggi. Per aggirare i vincoli imposti, le squadre spesso fanno ricorso alle plusvalenze per equilibrare i loro bilanci. Ad esempio, un dirigente può decidere di vendere un giocatore per 50 milioni di euro quando il suo valore residuo è di soli 10 milioni di euro, generando un guadagno contabile di 40 milioni. Questo approccio, che può essere facilmente adottato, ha coinvolto negli ultimi anni sia giocatori affermati che giovani provenienti dal settore giovanile, creando plusvalenze "gonfiate" o "fittizie". Un altro metodo consiste nello scambio di giocatori tra club, valutati ad esempio 10 milioni di euro ma dichiarati ad un prezzo di 30 milioni di euro, al fine di creare plusvalenze che, al netto degli ammortamenti, contribuiscano a generare un utile. Una possibile soluzione per evitare queste pratiche potrebbe essere la ripartizione delle plusvalenze su diversi anni, preferibilmente tre anni, che è la durata media dei contratti dei calciatori. Tuttavia, questa norma potrebbe comportare alcune problematiche, specialmente per i club che fanno affidamento sul player trading attraverso il settore giovanile o lo scouting. Nel 2023 si è verificata l'ultima modifica, quando il Comitato Esecutivo UEFA ha approvato il nuovo Regolamento riguardante le licenze per club e la sostenibilità finanziaria nel calcio¹⁰¹. Al fine di affrontare le sfide attuali del calcio, i nuovi requisiti sono stati significativamente rafforzati per promuovere la sostenibilità finanziaria dei club europei. Il regolamento ha introdotto una norma sui costi delle squadre per garantire un migliore controllo degli stipendi dei giocatori e delle spese di trasferimento.

6.2.1 Regolamenti, licenze per club e sostenibilità finanziaria

Al momento, esiste un regolamento che disciplina la sostenibilità finanziaria delle competizioni UEFA, noto come Regolamento UEFA sulle licenze per club e la sostenibilità finanziaria del 2023. Questo regolamento si applica alle competizioni UEFA per club maschili. Il regolamento UEFA sulle licenze per club e la sostenibilità finanziaria fornisce il quadro legale per due strumenti che si applicano alle competizioni UEFA per club:

1. Sistema di licenze per club UEFA¹⁰²

In sostanza, la licenza è un certificato che attesta che un club soddisfa tutti i criteri minimi stabiliti dalla UEFA per partecipare alle competizioni europee per club. Questi criteri riguardano aspetti sportivi, responsabilità sociale calcistica, infrastrutture, personale, nonché criteri amministrativi, legali e finanziari. Prima di poter partecipare alle competizioni UEFA per merito sportivo, tutti i club devono ottenere una licenza. Una volta all'anno, il club viene valutato dai responsabili delle licenze nazionali per verificare il rispetto dei criteri pertinenti. Se i requisiti vengono soddisfatti, il club riceve una licenza UEFA per la stagione successiva. Questo vale sia per le competizioni maschili che femminili.

¹⁰¹ <https://it.uefa.com/insideuefa/protecting-the-game/news/0211-0e88457cad6b-10ba548cbda7-1000--sostenibilita-finanziaria/#:~:text=Il%20sistema%20%C3%A8%20stato%20implementato.club%20e%20la%20sostenibilit%C3%A0%20Finanziaria.>

¹⁰² UEFA. 2022-2. UEFA Club Licensing and Financial Sustainability Regulations

2. Processo di monitoraggio dei club UEFA

Il sistema di sostenibilità finanziaria UEFA viene attuato attraverso un processo chiamato "monitoraggio dei club" ed è applicabile alle squadre che partecipano alle competizioni UEFA maschili. Complessivamente, più di 230 squadre (UCL, UEL, UECL) vengono monitorate durante l'intera stagione. Il monitoraggio si concentra sui requisiti finanziari ed è svolto dall'Organo di controllo finanziario dei club UEFA.

3. Regolamento sulla sostenibilità finanziaria¹⁰³

Il 28 giugno 2023, il Comitato Esecutivo UEFA ha approvato l'ultima versione del Regolamento sulle licenze per club e la sostenibilità finanziaria (Edizione 2023), che è entrato in vigore il 1 Luglio dello stesso anno, sostituendo il Regolamento UEFA sulle licenze per club e la sostenibilità finanziaria (Edizione 2022). Le nuove regole sono state sviluppate attraverso una revisione completa, tenendo conto dell'esperienza acquisita negli ultimi anni e dei cambiamenti nel mondo del calcio. Durante il processo di redazione, la UEFA ha consultato tutte le parti interessate nel calcio europeo, tra cui federazioni nazionali, l'European Club Association (ECA), leghe, FIFPro, tifosi, Commissione europea, Parlamento europeo e Consiglio d'Europa.

L'evoluzione del panorama finanziario dal 2010, gli effetti della pandemia e la crescente globalizzazione sono stati gli aspetti considerati per sviluppare le nuove normative, che si concentrano su tre pilastri fondamentali: solvibilità, stabilità e controllo dei costi.

Solvibilità: I creditori sono tutelati dalla regola contro le morosità, la quale assicura una maggiore solvibilità e protegge l'integrità delle competizioni. I controlli si svolgono ogni trimestre, con una tolleranza ridotta nei confronti dei soggetti morosi. Nei giorni 15 luglio, 15 ottobre e 15 gennaio durante la stagione di licenza, un club non può avere debiti irrisolti con altre società calcistiche, con le autorità previdenziali/fiscali, con i dipendenti o con la UEFA a causa di obblighi derivanti da trasferimenti che devono essere saldati entro il 30 giugno, 30 settembre e 31 dicembre rispettivamente.

Stabilità: La differenza tra i ricavi e le spese pertinenti determina gli utili. Un licenziatario può registrare un'eccedenza o un disavanzo, e rispetta le regole se, nel periodo di monitoraggio che comprende tre periodi di rendicontazione, si verificano le seguenti situazioni:

- Un'eccedenza complessiva di utili, oppure

¹⁰³ UEFA. 2022. Il Comitato Esecutivo UEFA approva il nuovo regolamento sulla stabilità finanziaria. Uefa.com. <https://it.uefa.com/insideuefa/news/0274-14d9f74abb27-14f4b746f5e1-1000--il-comitato-esecutivo-uefa-approva-il-nuovo-regolamento-sulla-s/>

- Un disavanzo complessivo che rientra nella tolleranza accettabile.

Un licenziatario risulta non conforme alle regole se il disavanzo supera la tolleranza accettabile.

Controllo dei costi: Ai sensi del regolamento, i club sono sottoposti per la prima volta a un controllo dei costi della squadra. La regola sul controllo dei costi impone un limite alla spesa per stipendi dei giocatori e degli allenatori, trasferimenti e compensi per gli agenti, fissando il limite al 70% dei ricavi del club. Questa percentuale aumenterà gradualmente, arrivando al 90% nel 2023/2024, all'80% nel 2024/2025 e infine al 70% a partire dal 2025/2026. L'obiettivo di questo requisito è stabilire un legame diretto tra i costi e le entrate per promuovere una spesa più correlata alle prestazioni. Le valutazioni saranno effettuate in modo puntuale e eventuali violazioni saranno soggette a sanzioni pecuniarie e a misure sportive predefinite.

I tre pilastri hanno come obiettivi:

- Aumentare la sostenibilità economica e finanziaria dei club, incrementando la trasparenza e la credibilità.
- Dedicare l'adeguata importanza alla tutela dei creditori.
- Promuovere un migliore controllo dei costi.
- Incoraggiare i club ad operare in base alle proprie entrate.
- Favorire una spesa responsabile per il bene duraturo del calcio.
- Proteggere la fattibilità e la sostenibilità del calcio europeo per club nel lungo termine.

6.2.2 Il ruolo dell'Organo di controllo finanziario del club¹⁰⁴

L'Organo di Controllo Finanziario dei Club (CFCB) svolge un ruolo amministrativo e ha il potere di imporre misure disciplinari in caso di violazione del Regolamento UEFA sulle licenze per club e la sostenibilità finanziaria. Le sue decisioni definitive possono essere contestate solo presso il Tribunale Arbitrale dello Sport (TAS) di Losanna. È importante sottolineare che il CFCB ha l'autorità di valutare se le federazioni nazionali o le leghe affiliate e i club richiedenti/licenziatari abbiano soddisfatto i criteri per ottenere la licenza o i requisiti di sostenibilità finanziaria, nonché di determinare l'idoneità di un club alle competizioni UEFA. Il CFCB è costituito da due sezioni separate, la Prima sezione e la Sezione di Appello, ognuna con un proprio presidente indipendente. Nel giugno 2023, i membri del CFCB sono stati eletti dal Comitato Esecutivo UEFA per il periodo dal 1° luglio 2023 al 30 giugno 2027.

6.2.3 Impatto della sostenibilità finanziaria

Dall'introduzione dei regolamenti finanziari per i club delle competizioni UEFA nel giugno 2010, si è osservato un notevole miglioramento finanziario nei club europei a tutti i livelli. Le morosità, che comprendono i debiti verso società calcistiche, dipendenti e enti previdenziali/fiscali, sono state ridotte quasi a zero. Le finanze dei club hanno invertito la tendenza: nel 2009, i club delle massime divisioni europee

¹⁰⁴ UEFA. 2022-4. Procedural rules governing the UEFA Club Financial Control Body

registravano perdite nette per un totale di 1,6 miliardi di euro, mentre nel 2018 hanno registrato un utile di 140 milioni di euro. Tuttavia, l'epidemia di COVID-19 ha avuto un impatto negativo sulle finanze dei club a causa della perdita di ricavi operativi, dei costi salariali rigidi e del crollo dei profitti derivanti dai trasferimenti dei giocatori. I club delle massime divisioni hanno subito perdite per un totale di 7 miliardi di euro¹⁰⁵. In risposta al nuovo contesto e alle nuove sfide, nell'aprile del 2022 l'UEFA ha approvato soluzioni finanziarie migliorate al fine di garantire la sostenibilità del calcio europeo per club.

6.3. Indice di liquidità¹⁰⁶

Nel 2015, la Federazione Italiana Giuoco Calcio ha introdotto, tra i vari criteri dei controlli economico-finanziari, l'indicatore di liquidità. Secondo le Norme Organizzative Interne Federali (NOIF), l'indicatore di liquidità (AC/PC) è calcolato come rapporto tra le Attività Correnti (AC) e le Passività Correnti (PC), ed è utilizzato per determinare eventuali carenze finanziarie¹⁰⁷. In sostanza, questo indicatore mostra se un club è in grado di rispettare i propri impegni finanziari a breve termine. Fino alla stagione 2023/24, il valore minimo è stato ridotto a 0,6 rispetto alle stagioni precedenti, ovvero 0,7 nel 2019/20 e 0,8 nel 2020/21. Tuttavia, è previsto che per le sessioni delle campagne di trasferimento del 2024/25, il valore minimo dell'indicatore di liquidità salga a 0,7 per tutte le Leghe, e successivamente a 0,8 l'anno successivo. Perché questo dato è così importante? La Commissione di Vigilanza sui Contratti dei Calciatori (Co.Vi.So.C.) verifica due volte durante la stagione, il 31 marzo e il 30 settembre, se i club rispettano il valore. In caso di mancato rispetto del valore minimo, la Co.Vi.So.C. impedisce al club di effettuare operazioni di acquisto dei diritti dei calciatori, sia durante la sessione estiva che in quella invernale. In pratica, blocca le operazioni di mercato in entrata del singolo club. Tuttavia, il provvedimento può essere revocato se l'azionista di maggioranza o gli azionisti in generale intervengono, portando l'indicatore di liquidità in positivo attraverso le seguenti azioni:

- Versamenti per un futuro aumento di capitale.
- Aumento di capitale completamente sottoscritto e versato, effettuato esclusivamente in denaro.
- Finanziamenti postergati e senza interessi da parte dei soci.
- Versamenti per coprire le perdite.

La crisi legata agli effetti della pandemia ha limitato le possibilità degli azionisti di intervenire direttamente. Tuttavia, esiste un'altra strada per sbloccare gli acquisti, ossia attraverso le cessioni. In questo caso entra in gioco il principio "vendere e poi comprare". Il blocco degli acquisti viene superato solo se "la Lega di competenza conferma la completa copertura del costo relativo per ogni acquisizione, attraverso il saldo positivo derivante dalle operazioni di trasferimento dei calciatori che sono avvenute precedentemente e/o contemporaneamente", come spiegato nelle NOIF. "Per definire tale saldo positivo, sarà considerato non

¹⁰⁵ UEFA.com, "Misure temporanee di emergenza per il Fair Play Finanziario", 18 Giugno 2020.

¹⁰⁶ <https://sport.sky.it/calcio/serie-a/2022/03/17/serie-a-indice-liquidita-iscrizione>

¹⁰⁷ <https://www.calciofinanza.it/2023/06/08/mercato-bloccato-come-funziona-indice-di-liquidita/>

solo il saldo finanziario attivo della campagna di trasferimenti, ma anche la differenza tra il costo residuo del contratto, inclusi gli importi fissi e variabili, dei calciatori ceduti e il costo contrattuale complessivo, inclusi gli importi fissi e variabili, dei calciatori acquisiti". In pratica, è necessario avere un saldo positivo tra acquisti e cessioni, non solo in termini di valore del DPS, ma anche considerando gli importi che i giocatori ceduti devono ancora ricevere a titolo di stipendio e bonus, così come il valore complessivo del contratto del giocatore acquistato, comprensivo di stipendio e bonus. Un esempio per comprendere come si raggiunga un saldo positivo è il seguente: ipotizziamo che una squadra venda un giocatore per 10 milioni di euro, con un residuo contrattuale di 3 milioni di euro, e acquisti un altro giocatore per 5 milioni di euro, con un costo contrattuale totale di 2 milioni. In questo caso, il saldo complessivo dell'operazione risulta positivo di 6 milioni di euro.

Nel caso in cui il solo saldo contrattuale sia negativo, il saldo finanziario dovrà essere non solo positivo, ma anche di valore assoluto superiore al saldo negativo del differenziale degli stipendi.

Figura 25 source CalcioeFinanza – Indice di liquidità

	Valore finanziario (cartellino)	Costo contrattuale residuo	Totale
Cessione	10.000.000	3.000.000	13.000.000
	Valore finanziario (cartellino)	Costo contrattuale	Totale
Acquisto	5.000.000	2.000.000	7.000.000
	Saldo finanziario	Saldo contrattuale	Saldo totale
	5.000.000	1.000.000	6.000.000

Non è necessario che ogni entrata e uscita avvenga contemporaneamente: il termine "contestualmente" viene spesso interpretato come "all'interno della stessa sessione di mercato". Pertanto, il calciatore acquistato non può essere registrato fino a quando non viene depositata l'operazione di uscita che copre l'acquisizione. Inoltre, il saldo positivo generato complessivamente può essere utilizzato anche per coprire eventuali altre acquisizioni durante la stessa sessione di mercato.

6.4. Paracadute retrocessione¹⁰⁸

La Lega offre alle società uno strumento chiamato "paracadute" per attenuare gli effetti finanziari diretti e indiretti della retrocessione in Serie B. Le squadre retrocesse vengono suddivise in fasce, come avviene nelle coppe europee. La fascia A è destinata alle squadre che ritornano in Serie B dopo un solo anno dalla promozione e ricevono un contributo di 10 milioni di euro. La fascia B riguarda le squadre che tornano in cadetteria dopo aver disputato due anni (anche non consecutivi) di Serie A nelle ultime tre stagioni e ricevono un contributo di 15 milioni di euro. Infine, la fascia C riguarda le squadre che retrocedono dopo aver disputato almeno tre stagioni (anche non consecutive) di Serie A nelle ultime quattro stagioni e ricevono un contributo di 25 milioni di euro. La logica alla base di questa norma è quella di sostenere e

¹⁰⁸ <https://catenacciocontropiede.it/paracadute/>

aiutare le squadre che hanno trascorso più tempo nel massimo campionato, poiché idealmente hanno speso di più nel corso degli anni. Risarcire dunque in parte quelle squadre che avranno, in parte o del tutto, immobilizzazioni del peso economico di una categoria superiore rispetto a quella che andranno a giocare l'anno successivo. Grazie al contributo dato dal paracadute in questo modo, le squadre retrocesse possono rimpiazzare i mancati introiti dovuti alla retrocessione come minori ricavi da diritti televisivi, sponsor, biglietti e merchandising. Il paracadute dunque, permette, idealmente, di "atterrare" nella serie minore con coperture finanziarie necessarie a dare tempo al Club di riadeguare l'assetto delle immobilizzazioni. Infatti, essendo pluriennali la maggior parte dei contratti dei giocatori nella rosa, il club dovrà vendere e acquistare per tornare in equilibrio con le entrate ridotte della nuova serie in cui milita. Questo coincide spesso in una riduzione del monte ingaggi della squadra, cedendo dunque i giocatori con i salari maggiori (spesso coincide con quelli di maggior talento) per abbassare il costo dei salari del club, e ricavare soldi dalla vendita del DPS. Per sostituirla con altri dallo stipendio e dal costo del DPS minore (spesso coincide con giocatori di minore talento). Tuttavia, molti si chiedono se questo meccanismo spinga talvolta le squadre a gettare la spugna a metà campionato quando la salvezza sembra irraggiungibile. Ad esempio, durante il mercato di riparazione di gennaio, le squadre potrebbero decidere di non intervenire per risparmiare e prepararsi per la prossima stagione, anche monetizzando la vendita dei calciatori. Questo atteggiamento violerebbe l'etica dello sport e danneggerebbe la competitività del campionato. Per analizzare se ciò accade, verranno esaminati alcuni casi di squadre retrocesse negli ultimi anni per osservare come si comportano quando la situazione in campionato diventa preoccupante. Tuttavia, ogni caso è unico, e non è possibile individuare una regola assoluta sul comportamento delle squadre. Si prenderanno in considerazione un episodio passato e uno presente, tenendo presente che le logiche aziendali sono cambiate significativamente a causa del COVID-19. Per una migliore comprensione, si definiscono i ricavi come il totale incassato dalle società in un anno, mentre per avanzo o disavanzo di bilancio si intende il ricavato ottenuto solo dal calciomercato, per semplificazione. Si prenderà come esempio la stagione 2016/2017, quando il Palermo è retrocesso in Serie B. Il Palermo aveva disputato tre stagioni in Serie A nelle ultime quattro, quindi ha ricevuto un "paracadute" di 25 milioni di euro. I ricavi a bilancio dell'ultimo anno di Serie A, al 30 giugno 2017, ammontavano a 79,4 milioni di euro, in cui probabilmente è confluita una parte significativa del "paracadute". Era veramente conveniente per il Palermo retrocedere? Dato il periodo di incertezza societaria, si cercherà di capire come la strategia della società sia cambiata. Purtroppo, non è possibile reperire online i bilanci del Palermo precedenti al fallimento, ma è comunque possibile stimare l'impatto della retrocessione. Innanzitutto, i diritti televisivi, che spesso costituiscono la quota maggiore dei ricavi delle società, diminuiscono drasticamente per le squadre di Serie B. Ad esempio, la quota fissa della Serie A era di circa 23,5 milioni di euro, mentre quella della Serie B era di circa 2 milioni. A questa quota fissa si aggiungono ulteriori guadagni legati al piazzamento, alle presenze allo stadio, all'andamento degli ultimi anni e ad altri fattori. È presumibile che il Palermo abbia subito particolari difficoltà da questo punto di vista, nonostante il "paracadute" abbia in parte compensato questa differenza nel caso specifico. Per quanto riguarda le spese di mercato, il Palermo ha

chiuso la sessione di mercato del 2017/2018, la prima in Serie B, con un avanzo di bilancio di 8 milioni di euro. Quando le squadre retrocedono, tendono a ridurre le spese, permettendo a giocatori più famosi e richiesti di trovare una nuova sistemazione, generando risparmi sia sugli stipendi che sul costo del DPS. Tuttavia, anche nei due anni precedenti c'è stato un consistente avanzo di bilancio derivante dal mercato. Nella stagione 2016/2017, l'avanzo è stato di 20 milioni di euro, principalmente grazie alla cessione di Franco Vázquez al Siviglia per circa 17 milioni di euro. Nella stagione precedente, l'avanzo è stato addirittura di 50 milioni di euro, principalmente grazie alla cessione di Paulo Dybala alla Juventus per 41 milioni di euro. Quindi, se è vero che la retrocessione in Serie B permette di alleggerire il bilancio per le ragioni citate, è altrettanto vero che scompare uno dei ruoli principali delle squadre di medio-bassa classifica, ovvero fungere da "vetrina" per i giocatori provenienti dall'estero o dai campionati inferiori, che possono essere rivenduti a cifre superiori al costo di acquisto, generando consistenti plusvalenze. Questo semplice esempio può essere applicato alla maggior parte dei dubbi sul "paracadute". Ad esempio, la Sampdoria, un'altra squadra con gravi difficoltà societarie, retrocessa al termine dell'attuale stagione 2022/23, ha attualmente un avanzo di bilancio pari a quasi 30 milioni di euro per la stagione in corso, nonostante abbia accumulato un disavanzo di 10 milioni complessivi nelle due stagioni passate (2020/2021 e 2021/2022). Nelle due stagioni precedenti (2018/2019 e 2019/2020), la Sampdoria ha registrato un avanzo complessivo di circa 43 milioni di euro. Inoltre, bisogna considerare anche le entrate indirettamente compromesse dalla retrocessione e dalla perdita di prestigio legate ai tifosi, come i ricavi derivanti dalla vendita di biglietti, abbonamenti, maglie e gadget degli store, che tendono a diminuire quando una squadra gioca in palcoscenici minori. Sulla base di questa analisi, la risposta alla domanda iniziale è quasi sempre negativa. Nel 99% dei casi, retrocedere non è conveniente, come evidenziato dai motivi elencati. Ciò smentisce le teorie complottiste che si diffondono quando una squadra in lotta per la salvezza vende un giocatore importante o attraversa una serie negativa di risultati. Mentre si può discutere sull'efficacia del "paracadute" e sulla sua applicazione, è certo che non rappresenta una strategia volontaria per trarre profitto da parte dei club che ne beneficiano.

In quanto i 25 milioni della prima fascia e la possibilità di alleggerire la squadra sono allettanti, con la duplice forbice di riduzione del monte ingaggi e ricavi da DPS. Ma per una squadra di bassa classifica o in crisi finanziaria, la riduzione consistente di diritti televisivi, ricavi dalla vendita di biglietti, merchandising, e la possibilità di mettere in mostra nella massima serie i propri giocatori per future rivendite, oltre ad una perdita di blasone della società, non rende appetibile tale scelta. È importante sottolineare che non esiste una regola univoca sul comportamento delle squadre. Alcune potrebbero ridurre le spese durante il mercato di gennaio in vista di una retrocessione imminente, ma questa tendenza non è confermata né smentita. Si può affermare che probabilmente le squadre con maggiori risorse finanziarie o con una gestione più efficiente possano intervenire più fortemente per rimanere in Serie A, al contrario dunque di squadre che, invece, essendo già in crisi, non possono permettersi sforzi economici per facilitare, attraverso nuovi acquisti, la permanenza nella massima serie. In generale, non sembra esserci una tendenza "disfattista" determinata dalla

posizione in classifica, come spesso si ipotizza. In conclusione, sulla base di questa analisi, la retrocessione non è vantaggiosa dal punto di vista economico nella stragrande maggioranza dei casi. Tuttavia, ogni situazione è diversa e bisogna valutare le singole circostanze.

6.5. Salary Cap

Il calcio europeo adotterà il salary cap, limitando le spese per trasferimenti, stipendi e commissioni degli agenti al 70% dei ricavi delle società. Questa riforma del fair play finanziario entrerà definitivamente in vigore nella stagione 2025-2026, ma già a partire da giugno di quest'anno saranno introdotte importanti modifiche. Il fair play finanziario sarà quindi abbandonato definitivamente; il 7 aprile scorso, l'UEFA ha presentato il nuovo regolamento "sulla sostenibilità finanziaria" che disciplinerà gli aspetti economico-finanziari delle squadre di calcio continentali. Questa è la prima riforma significativa del sistema dal suo lancio nel 2010. Il presidente dell'UEFA, Aleksander Čeferin, ha commentato: "Queste norme ci aiuteranno a proteggere e preparare il calcio per qualsiasi potenziale shock futuro, incoraggiando nel contempo investimenti razionali e la costruzione di un futuro più sostenibile per l'intero settore"¹⁰⁹. Solvenza e ricavi sono i tre pilastri della nuova regolamentazione secondo quanto riportato sul sito dell'UEFA¹¹⁰: solvenza, stabilità e controllo dei costi. Per quanto riguarda la solvenza, vengono introdotte nuove regole sulle posizioni debitorie scadute, con controlli trimestrali; i debiti scaduti al 30 giugno, 30 settembre e 31 dicembre dovranno essere pagati entro il 15 del mese successivo. Sarà meno tolleranza verso i morosi, con particolare attenzione agli stipendi; un ritardo superiore a 90 giorni costituirà una grave aggravante. Per quanto riguarda i ricavi, il riferimento al break-even è sostituito dagli "earnings del calcio". Le perdite accettate nel triennio ammontano a 60 milioni di euro, rispetto ai 30 milioni del vecchio sistema (con un possibile ulteriore "cuscinetto" di 10 milioni di euro all'anno in determinate condizioni). Eventuali perdite dovranno essere coperte da patrimonio netto e il calcolo del bilancio sarà basato sull'anno solare anziché sulla stagione sportiva, come era stato fino ad ora. Una delle maggiori novità è l'introduzione di un nuovo sistema di controllo delle spese per stipendi e trasferimenti, noto come salary cap. Le società non potranno spendere più del 70% dei loro ricavi complessivi in trasferimenti, stipendi e commissioni degli agenti. Questa regola sarà implementata gradualmente, partendo dal 90% nella prossima stagione, riducendosi all'80% nel 2024-2025 e arrivando al 70% nel 2025-2026 e sarà applicata la perdita massima accettabile di 60 milioni di euro nel triennio.

6.5.1 La Serie B, La Liga e il tentativo Inglese

¹⁰⁹ UEFA. 2022. Il Comitato Esecutivo UEFA approva il nuovo regolamento sulla stabilità finanziaria. Uefa.com. <https://it.uefa.com/insideuefa/news/0274-14d9f74abb27-14f4b746f5e1-1000--il-comitato-esecutivo-uefa-approva-il-nuovo-regolamento-sulla-s/>

¹¹⁰ <https://it.uefa.com/insideuefa/protecting-the-game/news/0211-0e88457cad6b-10ba548cbda7-1000--sostenibilita-finanziaria/>

Il tetto salariale in Italia esiste già nella Serie B, anche se non se ne parla spesso. È stato introdotto nel '13/'14 e ha subito diverse modifiche nel corso degli anni¹¹¹. A differenza dell'NBA, nel quale ha la duplice funzione di controllo dell'equilibrio competitivo e di sostenibilità economica, il salary cap italiano è stato creato per ragioni principalmente economico-finanziarie: ridurre l'impatto dei salari sul bilancio, incoraggiare le società a sostenersi con i propri ricavi e garantire il pagamento dei debiti. Inizialmente, il tetto salariale era diviso tra una norma che fissava un massimo di 150.000€ lordi per i salari fissi dei contratti individuali e altrettanti per i "bonus" (che però è stata eliminata) e una norma che legava il budget complessivo al fatturato della società. In generale, il rapporto tra i salari lordi dei giocatori e il fatturato del club (riferito all'ultima stagione conclusa) non doveva superare il 70% (50% per i club retrocessi dalla Serie A). Quando il tetto salariale veniva superato, la società era tenuta a garantire l'importo eccedente attraverso una fidejussione. Secondo i dati del Report Calcio della FIGC, in Serie B il rapporto tra il costo del lavoro del personale tesserato e i ricavi di vendita tra il 2014 e il 2019 non ha mai superato il 70%. Un altro esempio di tetto salariale in Europa è il top salarial della Liga spagnola, fortemente voluto da Javier Tebas e introdotto nel 2013, che è ancora pienamente in vigore¹¹². Introdotto dal Csd (Consejo Superior de Deportes, massimo organo sportivo a livello nazionale), in seguito ai fallimenti di club come Alicante, Castellón, Cultural Leonesa, Universidad Las Palmas, Poli Ejido e Salamanca. La Liga ha imposto un tetto ai club per le spese relative agli stipendi dei giocatori, al personale e ad altri associati. Il limite è determinato da La Liga sulla base delle entrate del club e delle spese totali.

Spetta all'Autorità di convalida della Liga approvare il limite proposto. E se il limite proposto non viene approvato? In tal caso, l'Autorità ha il potere di richiedere una rettifica del monte ingaggi fino a ottenere un importo che garantisca la stabilità finanziaria del club. Tuttavia, non è obbligatorio per le società raggiungere questa soglia, ma solamente rimanere al di sotto di essa. Dal regolamento si evince che il "limite di costo della rosa" (LCPD, límite de coste de plantilla deportiva) comprende diverse voci:

1. Retribuzioni salariali, sia fisse che variabili.
2. Retribuzioni derivanti dalla cessione dei diritti d'immagine della squadra o di singoli giocatori.
3. Ammortamenti dei costi di acquisizione dei calciatori.
4. Contributi per la previdenza sociale.
5. Indennizzi a carico dei club per la fine dei rapporti di lavoro.
6. Costi relativi alla retribuzione di giocatori ceduti temporaneamente ad altre società.

All'inizio della stagione, le squadre di Liga e Segunda devono stilare un prospetto del bilancio previsto per l'anno successivo, specificando in dettaglio i costi ed i ricavi. L'importo del tetto salariale varia di anno in anno in base ai ricavi previsti. Cosa succede quando una squadra supera questo limite? La Liga ha il potere di bloccare i movimenti sul mercato che comprometterebbero i bilanci. L'ultimo esempio di salary cap

¹¹¹ <https://www.calciofinanza.it/2021/05/14/come-funziona-salary-cap-serie-b/>

¹¹² <https://khelnow.com/football/la-liga-2022-23-salary-cap>

europeo che verrà riportato è stato il tentativo fallito proposto dal Football Association (la federazione inglese). Al fine di introdurre un meccanismo di controllo salariale indipendente dalle norme UEFA, nel 2013 furono proposti i "Short Term Cost Controls" (STCC)¹¹³, con l'obiettivo di monitorare le spese delle squadre per i giocatori. Le regole degli STCC prevedevano che i club potessero aumentare il salario della rosa di soli 7 milioni di sterline per stagione, a cui potevano essere aggiunti eventuali incrementi delle entrate dai biglietti e delle entrate commerciali, nonché la media dei profitti derivanti dalla vendita dei giocatori negli ultimi tre anni. Ai club promossi dalla Championship (la seconda serie inglese) alla Premier League e a tutti i club al di sotto di una determinata soglia era richiesto di rimanere entro un limite prefissato dalla lega, fissato a 74 milioni di sterline per la stagione 2017/18 e a 81 milioni di sterline per la stagione 2018/19. Tuttavia, gli STCC sono stati esclusi per votazione dei proprietari delle società a partire dalla stagione 2019/20. Allo stesso tempo, è interessante notare che in Premier League sono in vigore le "Profitability and sustainability rules" (regole di redditività e sostenibilità), che assomigliano molto alla regola del break-even del Financial Fair Play. In questo caso, ai club è consentito registrare una perdita di 15 milioni di sterline nell'arco di tre anni, e le perdite possono ammontare a 105 milioni di sterline nel caso in cui la differenza venga coperta dall'apporto di capitale da parte dei proprietari dei club. Il sistema adottato in Inghilterra rappresentava di fatto un tetto salariale fisso, poiché il limite non era basato sulle entrate dei club, ma su un importo prestabilito dalla federazione, sebbene il regolamento consentisse alcune oscillazioni che premiavano i club più virtuosi dal punto di vista commerciale. Per i club appena promossi, non erano previste oscillazioni, per facilitarli nella riduzione del gap dovuto al salto dalla seconda alla prima serie inglese. La volontà della federazione di applicare un tetto salariale di questo tipo ha incontrato difficoltà legate alle dinamiche descritte in precedenza: dalla scarsa redistribuzione delle entrate, alla variabile della qualificazione alle competizioni internazionali, fino alla questione delle retrocessioni. Esistono, dunque, diverse tipologie di tetto salariale sia nella forma in cui sono costruite, che negli obiettivi che vogliono raggiungere. Quando si parla di salary cap o di qualsiasi altra riforma o cambiamento sostanziale nell'organizzazione dello sport e delle società, prima di prendere una posizione netta potrebbe essere opportuno fermarsi un attimo e porsi alcune semplici domande. Cosa vogliamo ottenere? Come vogliamo ottenerlo? Qual è il modo migliore per raggiungere il nostro obiettivo date le specifiche condizioni in cui ci troviamo? Non esiste una ricetta unica per cambiare il modo di fare sport e business, ma ci sono molti ingredienti che possono essere mescolati e preparati in modi diversi per ottenere risultati diversi.

Il tetto salariale può essere una misura estremamente utile, ma solo se uniforme a livello continentale e fortemente orientata al riequilibrio della competizione sia a livello europeo che all'interno dei singoli campionati, come di fatto è nel modello americano. Al contrario, in Europa, dagli esempi proposti, è evidente come è considerato una misura economica finalizzata esclusivamente alla sostenibilità dei bilanci e per evitare ingaggi smisurati.

¹¹³ <https://www.pinsentmasons.com/out-law/news/new-premier-league-season-new-financial-rules-for-clubs>

7. Questione di numeri

7.1. Il volume del business, montepremi e stipendi

Le entrate complessive dei primi 20 club che generano ricavi nel 2021/22 sono state di 9,2 miliardi di euro, registrando un aumento del 13% rispetto agli 8,2 miliardi di euro riportati dai club della Money League (classificata stilata da Deloitte) nel 2020/21¹¹⁴. Questa cifra era solo leggermente inferiore ai livelli pre-pandemia, quando ammontava a 9,2 miliardi di euro nel 2018/19. L'aumento delle entrate è stato guidato dal ritorno dei tifosi negli stadi dopo due stagioni influenzate dal COVID-19. Le entrate giornaliere sono passate da 111 milioni di euro nel 2020/21 a 1,4 miliardi di euro nel 2021/22. Inoltre, i ricavi commerciali complessivi sono aumentati dell'8% (da 3,5 miliardi di euro a 3,8 miliardi di euro), principalmente grazie ai club inglesi, che hanno beneficiato anche dei tassi di cambio favorevoli (il tasso di cambio medio per l'anno concluso il 30 giugno 2022 è stato di € 1 = £ 0,85, rispetto a € 1 = £ 0,89 nell'anno concluso il 30 giugno 2021). Cinque dei sei principali club della Premier League hanno registrato aumenti del 15% o più in termini di euro (per un totale di 226 milioni di euro), grazie a nuove partnership e al ritorno di eventi al di fuori delle partite come concerti e tour negli stadi. Tuttavia, questo aumento dei ricavi commerciali è stato compensato da una diminuzione dell'11% (485 milioni di euro) dei ricavi televisivi rispetto all'eccezionale anno 2020/21, a causa dei differimenti dei ricavi relativi alle stagioni 2019/20 che non si sono ripetuti. Con il ritorno dei tifosi, la ripartizione complessiva dei ricavi dei club è tornata ai livelli pre-pandemia. Nel 2021/22, i primi 20 club hanno generato il 15% dei loro ricavi dalle attività giornaliere, il 44% dai diritti televisivi e il 41% da fonti commerciali, una ripartizione pressoché identica a quella del 2018/19. Tuttavia, sebbene le entrate medie di un club della Money League siano aumentate da 409 milioni di euro nel 2020/21 a 462 milioni di euro nel 2021/22, rimangono leggermente al di sotto dei livelli record registrati tre anni prima (464 milioni di euro).

Nel seguente grafico sono esposti i ricavi da botteghino (matchday), diritti televisivi (broadcast) e commerciali (commercial) dei top 20 club europei espressi in milioni di euro dal 2015 al 2022.

Figura 26

¹¹⁴ <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/sports-business-group/articles/deloitte-football-money-league.html>

Average Matchday, Broadcast and Commercial revenue generated by Money League top 20 clubs (€m): 2015 to 2022



Source: Deloitte Football Money League

Passando all'analisi dei singoli club, tramite il successivo grafico, sia il FC Barcelona che il Real Madrid, due potenze storiche della Money League, devono ancora recuperare i loro ricavi ai livelli pre-pandemia. I ricavi del FC Barcelona sono diminuiti di € 203 milioni, mentre quelli del Real Madrid sono diminuiti di € 43 milioni rispetto al 2018/19. Entrambi i club avrebbero generato entrate sufficienti per raggiungere la vetta della Money League nel 2021/22 se avessero mantenuto i livelli pre-pandemia. D'altra parte, il Liverpool, il Paris Saint-Germain e il Chelsea hanno superato i livelli pre-pandemia, con aumenti rispettivamente di € 97 milioni, € 18 milioni e € 55 milioni. Il Manchester City si è posizionato al primo posto nella classifica della Money League, superando gli altri club grazie a un aumento dei ricavi commerciali, che ha raggiunto un nuovo record di € 373 milioni nella Premier League. Nella parte inferiore della classifica, la Juventus ha registrato una diminuzione dei ricavi da € 460 milioni nel 2018/19 a € 401 milioni nel 2021/22, principalmente a causa delle restrizioni sulle presenze in Serie A e delle prestazioni meno brillanti nelle competizioni UEFA per club. L'FC Internazionale Milano ha generato entrate per € 308 milioni nel 2021/22, rispetto a € 365 milioni nel 2018/19, principalmente a causa della mancanza di importanti partner regionali. Tuttavia, la perdita di entrate di questi club è stata compensata da una solida performance finanziaria in altre aree, come nel caso del West Ham che ha generato € 85 milioni in più rispetto ai livelli pre-pandemia.

Figura 27 source deloitte – sports business group



Il Manchester City si conferma al vertice della Money League, generando per la seconda volta le entrate più elevate nel calcio mondiale. Il club ha fatto un rapido salto in classifica, entrando per la prima volta tra i primi cinque nel 2015/16. Questa crescita è stata alimentata da un notevole aumento dei ricavi commerciali, che sono passati da 65 milioni di euro a 373 milioni di euro nel 2021/22, stabilendo un nuovo record nella Premier League. Il Liverpool è stato il club che ha fatto il maggior progresso tra quelli inclusi nella Money League di quest'anno e dell'anno scorso. È salito di quattro posizioni (dal 7° al 3° posto), raggiungendo la sua migliore posizione nella storia della Money League e superando per la prima volta il Manchester United, grazie al raggiungimento della finale della UEFA Champions League 2022. È stato anche uno dei cinque club ad aver registrato entrate giornaliere superiori ai 100 milioni di euro, un traguardo mai raggiunto prima, grazie al ritorno dei tifosi negli stadi di calcio. Ci si aspetta che queste entrate aumentino ulteriormente nei prossimi anni, con l'espansione dell'Anfield Road Stand che sarà completata prima della stagione 2023/24. Per la prima volta dal 2018/19, un nuovo club è entrato nella top 10 della Money League, con l'Arsenal che ha sostituito la Juventus (che è scesa dall'9° all'11° posto), principalmente grazie alle significative entrate giornaliere, che sono state quasi tre volte superiori a quelle dei club della Serie A nella stagione 2021/22. Questo riflette anche il ritorno sull'investimento nello stadio Emirates e dimostra l'importanza degli investimenti infrastrutturali effettuati da club come il Real Madrid, il FC Barcelona, i club milanesi e l'Everton, che stanno cercando di garantire un futuro sostenibile per le loro attività. A differenza di Liverpool e Arsenal, il FC Barcelona ha registrato un significativo calo in classifica, scendendo dal 4° al 7° posto.

Questo è principalmente dovuto a una diminuzione del 13% dei ricavi dalle trasmissioni, attribuita in parte alla prestazione deludente nelle competizioni UEFA rispetto agli anni precedenti, poiché il club ha partecipato alle competizioni UEFA di secondo livello per la prima volta dalla stagione 2003/04 (a causa dell'eliminazione nella fase a gironi della UEFA Champions League). Inoltre, la crescita dei ricavi commerciali del FC Barcelona è stata superata da quella di altri club (7 milioni di euro rispetto ai 65 milioni di euro del Manchester City, 37 milioni di euro del Liverpool, 47 milioni di euro del Manchester United, 46 milioni di euro del Paris Saint-Germain e 33 milioni di euro del Bayern Monaco). Il club ha firmato un accordo commerciale pluriennale con Spotify, che include la sponsorizzazione delle maglie delle squadre maschile e femminile, del kit di allenamento e i diritti di denominazione del Camp Nou per la stagione 2022/23. Sarà interessante vedere come questo accordo e le cessioni di quote del club, che non hanno avuto impatto sulle entrate nel 2021/22 (come la vendita del 49,9% della società "Barça Licensing and Merchandising" e del 25% dei diritti televisivi della Liga per un periodo di 25 anni), influenzeranno la posizione del club nella Money League nelle prossime edizioni. La Premier League continua a dominare la Money League, con 11 club inglesi tra i primi 20. Questa superiorità finanziaria è stata sostenuta dall'aumento del valore dei diritti televisivi e dall'afflusso di tifosi negli stadi. Negli ultimi dieci anni, il numero di club inglesi nella Money League è costantemente aumentato, a discapito di club di altre leghe "big five" che non partecipano alle competizioni UEFA per club. Il Leeds United è entrato nella classifica per la prima volta dalla stagione 2002/03, dopo aver giocato nel secondo livello del calcio inglese solo nel 2019/20. Considerando la top 30, la Premier League è rappresentata da 16 club, seguita da Liga (5 club), Serie A e Bundesliga (3 club ciascuna) e Ligue 1 (1 club). Benfica e Ajax sono gli unici club al di fuori dei "cinque grandi" campionati a classificarsi tra i primi 30, grazie alle loro prestazioni in Europa.

Figura 28

Classifica 21-30

	Club	Revenue
21	Aston Villa	€210.9m
22	Eintracht Frankfurt	€208.3m
23	Brighton & Hove Albion	€198.4m
24	Benfica	€196.7m
25	Wolverhampton Wanderers	€195.4m
26	Crystal Palace	€188.9m
27	Ajax	€187.2m
28	Sevilla	€186.1m
29	Villarreal CF	€178.7m
30	Southampton	€177.7m

Source: Deloitte Football Money League

A breve termine, è improbabile che la supremazia degli introiti dei club inglesi venga messa in discussione. Ora la domanda è se ci vorrà molto prima di vedere tutti i 20 club della Premier League tra i primi 30 in

termini di entrate. Tra i "cinque grandi" campionati europei da cui i club della Money League tendono a emergere, solo la Premier League e La Liga hanno iniziato nuovi cicli di diritti di trasmissione nel 2022/23. La Premier League ha registrato un aumento complessivo del valore dei suoi diritti televisivi, trainato dalla forte domanda delle emittenti internazionali. I diritti internazionali hanno registrato un incremento di 422 milioni di euro annui, pari al 26% per il ciclo dal 2022/23 al 2024/25 rispetto al ciclo precedente dal 2019/20 al 2021/22. D'altra parte, il valore dei diritti televisivi nazionali è rimasto stabile, poiché sono stati rinnovati accordi con i detentori dei diritti esistenti per ulteriori tre stagioni. Allo stesso tempo, anche la Liga ha avviato un nuovo ciclo di trasmissioni nazionali.

7.1.1 Montepremi

Montepremi UEFA Champions League

La UEFA ha annunciato ufficialmente i premi che verranno distribuiti ai club partecipanti alla prossima edizione della Champions League. Secondo documenti ufficiali a cui Calcio e Finanza ha avuto accesso, l'organizzazione verserà un totale di 2 miliardi di euro ai 32 club che parteciperanno alla Champions nella stagione 2023/24¹¹⁵. Ecco come saranno distribuiti i premi: per la fase a gironi, la UEFA distribuirà complessivamente 2,022 miliardi di euro ai club.

Le entrate nette disponibili per i club partecipanti saranno suddivise come segue:

- Il 25% delle entrate sarà destinato alle quote di partenza, che ammontano a 500,5 milioni di euro.
- Il 30% delle entrate sarà destinato agli importi fissi relativi alle prestazioni, pari a 600,6 milioni di euro.
- Il 30% delle entrate sarà assegnato in base alle classifiche dei coefficienti di rendimento decennali, che ammontano a 600,6 milioni di euro.
- Il restante 15% delle entrate sarà relativo alle quote variabili legate al market pool, per un totale di 300,3 milioni di euro.

Per quanto riguarda la quota di partenza, ciascuno dei 32 club qualificati per la fase a gironi riceverà 15,64 milioni di euro, suddivisi in un acconto di 14,8 milioni di euro e un saldo di 840.000 euro. I premi per le prestazioni durante la fase a gironi includono bonus per vittorie e pareggi. Ogni vittoria garantirà un bonus di 2,8 milioni di euro, mentre ogni pareggio fornirà un bonus di 930.000 euro. Gli importi non distribuiti per i pareggi verranno raggruppati e ridistribuiti proporzionalmente ai club in base al numero di vittorie.

I premi per la qualificazione alle fasi successive sono i seguenti:

- Qualificazione agli ottavi di finale: 9,6 milioni di euro per club.
- Qualificazione ai quarti di finale: 10,6 milioni di euro per club.
- Qualificazione alle semifinali: 12,5 milioni di euro per club.
- Qualificazione alla finale: 15,5 milioni di euro per club.

¹¹⁵ [https://www.calciofinanza.it/2023/09/18/premi-champions-league-2023-2024-ricavi-club/#:~:text=Premi%20Champions%20League%202023%202024%2C%20la%20quota%20di%20partenza%20\(500,un%20saldo%20di%20840.000%20euro](https://www.calciofinanza.it/2023/09/18/premi-champions-league-2023-2024-ricavi-club/#:~:text=Premi%20Champions%20League%202023%202024%2C%20la%20quota%20di%20partenza%20(500,un%20saldo%20di%20840.000%20euro)

- Vittoria in finale: 4,5 milioni di euro.

In totale, il vincitore della Champions League potrebbe ricevere un massimo di 85,14 milioni di euro tra la quota di partenza e i premi per le prestazioni. I due club che si qualificano per la Supercoppa UEFA 2023 riceveranno 3,5 milioni di euro ciascuno, con il vincitore che riceverà un milione di euro aggiuntivo. Per quanto riguarda il ranking decennale, verranno distribuiti 600,6 milioni di euro in base alle prestazioni dei club negli ultimi dieci anni. I punti coefficienti accumulati durante questo periodo determineranno una classifica, con ogni quota di coefficiente valutata a 1,137 milioni di euro. La squadra con la classifica più bassa riceverà una sola quota di coefficiente (1,137 milioni di euro), mentre la squadra in cima alla classifica riceverà 32 quote di coefficiente (36,38 milioni di euro). Infine, il market pool prevede la distribuzione di 300,3 milioni di euro in base al valore proporzionale di ciascun mercato televisivo rappresentato dai club partecipanti alla Champions League. Questa somma sarà suddivisa tra le squadre di ogni federazione, considerando i risultati del campionato nazionale precedente e il numero di partite giocate da ciascun club nella Champions League.

Tuttavia, è importante notare che gli importi esatti dei premi del market pool per ogni club possono essere calcolati solo alla fine della competizione, in base a vari fattori come l'importo finale effettivo del market pool, la griglia di partenza, il numero di club partecipanti e i risultati ottenuti da ciascun club.

Montepremi UEFA Europa League

La UEFA ha ufficializzato i premi che distribuirà ai club che parteciperanno all'Europa League nella prossima edizione. Dai documenti ufficiali consultati da Calcio e Finanza, emerge che la federazione verserà complessivamente meno di 500 milioni di euro ai 32 club che prenderanno parte alla competizione nella stagione 2023/24, ridotti rispetto alle 48 squadre del triennio precedente¹¹⁶.

I premi saranno distribuiti nel seguente modo:

Per la fase a gironi, l'Uefa assegnerà ai club un totale di 465 milioni di euro, in calo rispetto ai 510 milioni del triennio 2018/21, a causa della riduzione del numero di squadre partecipanti. Tuttavia, i premi individuali per la partecipazione saranno maggiori. Le entrate nette disponibili per i club saranno suddivise come segue:

- Il 25% sarà destinato alle quote di partenza, per un totale di 116,25 milioni di euro rispetto ai 140 milioni del triennio 2018/21.
- Il 30% sarà destinato agli importi fissi relativi alle prestazioni, per un totale di 139,5 milioni di euro rispetto ai 168 milioni del triennio 2018/21.
- Il 15% sarà assegnato in base alle classifiche dei coefficienti di rendimento decennali, per un totale di 69,75 milioni di euro rispetto agli 84 milioni del triennio 2018/21.

¹¹⁶ <https://www.calciofinanza.it/2023/07/10/premi-europa-league-2023-2024-ricavi-club/>

- Il 30% sarà assegnato agli importi variabili, ovvero il market pool, per un totale di 139,5 milioni di euro rispetto ai 168 milioni del triennio 2018/21.

Ogni dei 32 club qualificati per la fase a gironi riceverà 3,63 milioni di euro, suddivisi in un acconto di 3,4 milioni di euro e un saldo di 230.000 euro (nel triennio 2018/21 erano 2,92 milioni di euro a club). Per ogni partita della fase a gironi, saranno assegnati dei bonus in base alle prestazioni: 630.000 euro per una vittoria (570.000 nel triennio 2018/21) e 210.000 euro per un pareggio (190.000 nel triennio 2018/21). Gli importi non distribuiti saranno raccolti e ridistribuiti tra le squadre partecipanti alla fase a gironi in proporzione al numero di vittorie. Le squadre che si classificheranno al primo posto nei rispettivi gironi riceveranno un bonus di 1,1 milioni di euro (1 milione nel triennio 2018/21), mentre le seconde classificate riceveranno 550.000 euro (500.000 euro nel triennio 2018/21). I club qualificati per la fase a eliminazione diretta riceveranno i seguenti contributi:

- Qualificazione per gli spareggi: 500.000 euro a club.
- Qualificazione agli ottavi di finale: 1,2 milioni di euro a club (1,1 milioni nel triennio 2018/21).
- Qualificazione ai quarti di finale: 1,8 milioni di euro a club (1,8 milioni nel triennio 2018/21).
- Qualificazione alle semifinali: 2,8 milioni di euro a club (2,4 milioni nel triennio 2018/21).
- Qualificazione alla finale: 4,6 milioni di euro a club (4,6 milioni nel triennio 2018/21).
- La squadra vincitrice della finale riceverà ulteriori 4 milioni di euro (come nel triennio 2018/21).

La distribuzione dei premi basata sul ranking decennale sarà di 69,75 milioni di euro (84 milioni nel triennio 2018/21). Questa cifra sarà divisa in "quote di coefficiente" del valore di 132.000 euro ciascuna (71.430 euro nel triennio 2018/21). La squadra con il coefficiente più basso riceverà una quota, mentre la squadra in cima alla classifica riceverà 32 quote di coefficiente (4,224 milioni di euro rispetto ai 3,42 milioni nel triennio 2018/21). Per quanto riguarda il market pool, l'importo stimato di 139,5 milioni di euro sarà distribuito proporzionalmente al valore dei diritti televisivi di ciascun mercato rappresentato dai club partecipanti all'Europa League dalla fase a gironi in poi. Metà del market pool (69,75 milioni di euro) sarà diviso tra le federazioni rappresentate dai club partecipanti alla fase a gironi. L'altra metà del market pool sarà suddivisa tra i vari turni della competizione. Gli importi esatti distribuiti dal market pool per ogni club potranno essere calcolati solo alla fine della competizione, poiché dipendono da diversi fattori come l'importo finale effettivo del market pool, la griglia di partenza delle squadre, il numero di club partecipanti per ogni federazione, la posizione finale dei club nelle competizioni nazionali precedenti e i risultati ottenuti nella stessa Europa League.

Montepremi Conference League

La terza edizione della Europa Conference League (UECL) si prepara a iniziare e la Federazione europea ha reso noti i dati relativi ai premi per la stagione inaugurale della competizione, secondo i documenti ufficiali consultati da Calcio e Finanza. Per i club qualificati alla fase a gironi, la UEFA distribuirà complessivamente 235 milioni di euro. L'importo netto disponibile per i club partecipanti sarà suddiviso come segue¹¹⁷:

- Il 40% sarà destinato alle quote di iscrizione, pari a 94 milioni di euro.
- Un altro 40% sarà destinato a quote fisse basate sul rendimento, pari a 94 milioni di euro.
- Il 10% sarà destinato agli importi basati sui coefficienti, pari a 23,5 milioni di euro.
- L'ultimo 10% sarà destinato a quote variabili legate al market pool, anch'esse pari a 23,5 milioni di euro.

Ciascuno dei 32 club qualificati per la fase a gironi riceverà un finanziamento di 2,94 milioni di euro, suddiviso in un acconto di 2,8 milioni di euro e un saldo di 140.000 euro. Durante la fase a gironi, verranno assegnati dei bonus alle squadre in base alle prestazioni: 500.000 euro per ogni vittoria e 166.000 euro per ogni pareggio. Gli importi non distribuiti per i pareggi verranno raggruppati e ridistribuiti tra i club in proporzione al numero di vittorie. I vincitori dei gironi riceveranno un premio di 650.000 euro ciascuno, mentre i secondi classificati riceveranno 325.000 euro ciascuno. Le squadre che si qualificano per la fase a eliminazione diretta riceveranno i seguenti premi:

- Qualificazione agli spareggi a eliminazione diretta: 300.000 euro a club.
- Qualificazione agli ottavi di finale: 600.000 euro a club.
- Qualificazione ai quarti di finale: 1 milione di euro a club.
- Qualificazione alle semifinali: 2 milioni di euro a club.
- Qualificazione alla finale: 3 milioni di euro a club.

La squadra vincitrice della Conference League riceverà un premio di 2 milioni di euro. L'importo basato sui coefficienti, pari a 23,5 milioni di euro, verrà distribuito in base alla classifica decennale della UEFA. La squadra con il punteggio più basso riceverà una quota di 44.500 euro, mentre la squadra in testa alla classifica decennale riceverà 1,42 milioni di euro. L'importo basato sul market pool, anch'esso pari a 23,5 milioni di euro, sarà distribuito proporzionalmente al valore di ciascun mercato televisivo rappresentato dai club partecipanti alla Conference League dalla fase a gironi in poi. Metà di questo importo sarà suddiviso tra le federazioni nazionali rappresentate, mentre l'altra metà sarà distribuita in base alle fasi della competizione. È importante notare che i dettagli esatti della distribuzione degli importi del market pool potranno essere calcolati solo al termine della competizione, in quanto dipendono da diversi fattori come l'importo finale effettivo del market pool, la griglia di partenza dei club partecipanti, il numero di club per ogni federazione, la posizione finale dei club nei campionati precedenti e i risultati nella Conference League stessa. Poiché

¹¹⁷ [https://www.calciofinanza.it/2023/07/10/premi-conference-league-2023-2024-ricavi-club/#:~:text=Premi%20Conference%20League%202023%202024%2C%20la%20quota%20di%20partenza%20\(94,un%20saldo%20di%20140.000%20euro](https://www.calciofinanza.it/2023/07/10/premi-conference-league-2023-2024-ricavi-club/#:~:text=Premi%20Conference%20League%202023%202024%2C%20la%20quota%20di%20partenza%20(94,un%20saldo%20di%20140.000%20euro)

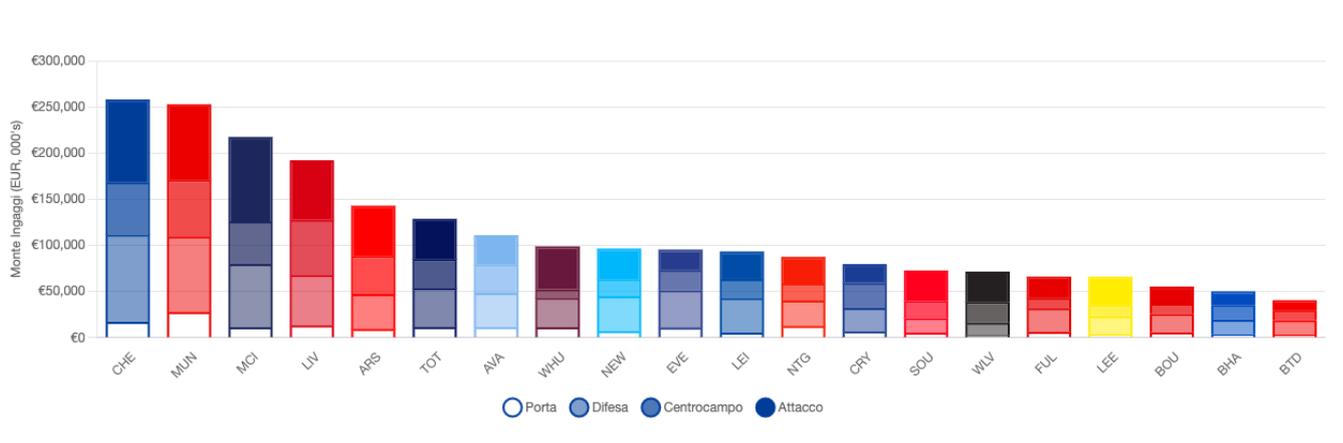
Europa League e Conference League sono raggruppate e commercializzate insieme, le stesse quote di mercato si applicheranno a entrambe le competizioni per ogni paese.

7.1.2 Monte Ingaggi e Stipendi

Uno degli aspetti centrali nel panorama calcistico è rappresentato dai monti ingaggi e dagli stipendi dei calciatori, elementi che riflettono la capacità finanziaria delle squadre e la remunerazione dei talenti che scendono in campo. Per chiarire la portata di queste due grandezze nell'indotto sportivo, adesso ci concentreremo sul confronto tra il calcio italiano e quello inglese, esplorando in modo approfondito i monti ingaggi delle squadre e gli stipendi dei calciatori presenti nelle rispettive leghe e nelle loro leghe minori (Championship e Serie B). I dati della stagione 2022/23 che verranno successivamente riportati sono espressi in valuta euro e considerati al lordo, per facilitare la lettura e per riportare i costi effettivi per i club. Inoltre i salari sono divisi per reparti (porta, difesa, centrocampio e attacco).

Monte Ingaggi Premier League

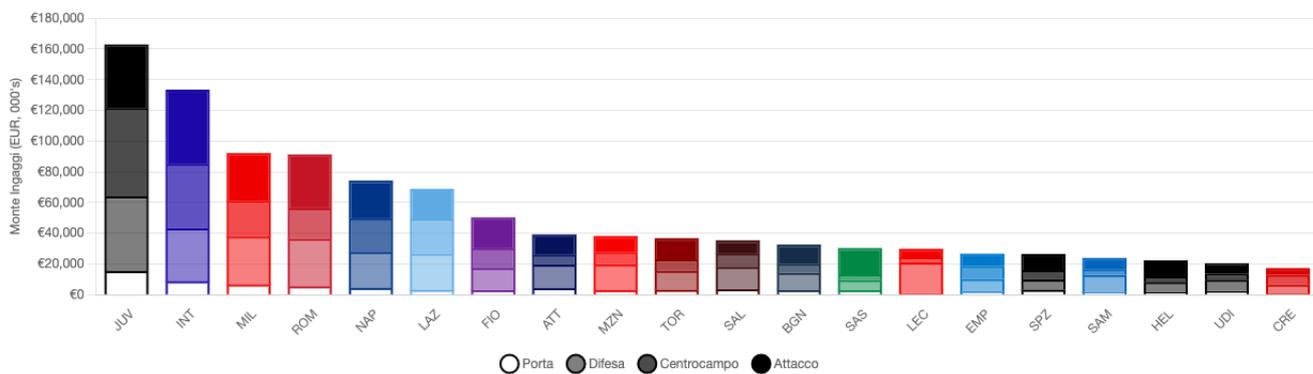
Figura 29 source Capology – monte ingaggi PL



SQUADRA	LORDO SETTIMANALE (EUR, 000'S)	LORDO ANNUO (EUR, 000'S)	LORDO CORRETTO PER INFLAZIONE (EUR, 000'S)	PORTA (EUR, 000'S)	DIFESA (EUR, 000'S)	CENTROCAMPO (EUR, 000'S)	ATTACCO (EUR, 000'S)
Chelsea	€ 4,966	€ 258,219	€ 258,219	€ 17,024	€ 94,666	€ 56,544	€ 89,985
Manchester United	€ 4,867	€ 253,082	€ 253,082	€ 27,664	€ 81,928	€ 61,408	€ 82,081
Manchester City	€ 4,186	€ 217,665	€ 217,665	€ 11,248	€ 68,400	€ 46,512	€ 91,505
Liverpool	€ 3,701	€ 192,433	€ 192,433	€ 13,376	€ 54,416	€ 59,888	€ 64,752
Arsenal	€ 2,751	€ 143,063	€ 143,063	€ 9,424	€ 37,879	€ 41,344	€ 54,416
Tottenham	€ 2,479	€ 128,897	€ 128,897	€ 11,552	€ 41,952	€ 31,312	€ 44,080
Aston Villa	€ 2,137	€ 111,136	€ 111,136	€ 11,552	€ 36,784	€ 30,704	€ 32,096
West Ham	€ 1,900	€ 98,801	€ 98,801	€ 11,248	€ 31,920	€ 9,120	€ 46,512
Newcastle	€ 1,857	€ 96,581	€ 96,581	€ 7,296	€ 37,575	€ 18,392	€ 33,319
Everton	€ 1,833	€ 95,335	€ 95,335	€ 10,944	€ 40,493	€ 21,584	€ 22,314
Leicester	€ 1,795	€ 93,329	€ 93,329	€ 5,472	€ 37,392	€ 20,672	€ 29,792
Nottingham Forest	€ 1,685	€ 87,611	€ 87,611	€ 12,616	€ 27,664	€ 18,544	€ 28,787
Crystal Palace	€ 1,532	€ 79,648	€ 79,648	€ 6,992	€ 25,232	€ 27,056	€ 20,368
Southampton	€ 1,401	€ 72,839	€ 72,839	€ 5,472	€ 15,686	€ 18,544	€ 33,136
Wolverhampton	€ 1,377	€ 71,623	€ 71,623	€ 2,432	€ 13,862	€ 22,496	€ 32,832
Fulham	€ 1,269	€ 65,968	€ 65,968	€ 6,384	€ 25,536	€ 10,944	€ 23,104
Leeds	€ 1,269	€ 65,968	€ 65,968	€ 3,648	€ 19,456	€ 12,160	€ 30,704
Bournemouth	€ 1,063	€ 55,268	€ 55,268	€ 5,776	€ 20,125	€ 10,822	€ 18,544
Brighton	€ 962	€ 50,039	€ 50,039	€ 3,344	€ 16,112	€ 15,990	€ 14,592
Brentford	€ 778	€ 40,432	€ 40,432	€ 3,040	€ 15,808	€ 10,640	€ 10,944
TOTALE	€ 43,808	€ 2,277,937	€ 2,277,937	€ 186,504	€ 742,886	€ 544,676	€ 803,863

Monte Ingaggi Serie A

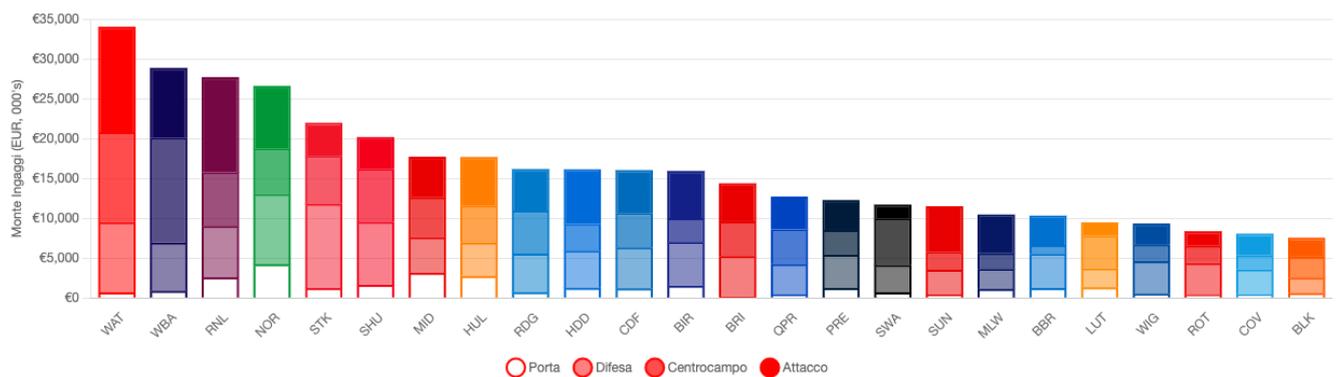
Figura 30 source Capology – monte ingaggi Serie A



SQUADRA	LORDO SETTIMANALE (EUR, 000'S)	LORDO ANNUO (EUR, 000'S)	LORDO CORRETTO PER INFLAZIONE (EUR, 000'S)	PORTA (EUR, 000'S)	DIFESA (EUR, 000'S)	CENTROCAMPO (EUR, 000'S)	ATTACCO (EUR, 000'S)
Juventus	€ 3,132	€ 162,850	€ 162,850	€ 15,380	€ 48,650	€ 57,550	€ 41,270
Inter Milan	€ 2,568	€ 133,540	€ 133,540	€ 8,760	€ 34,510	€ 41,790	€ 48,480
AC Milan	€ 1,775	€ 92,280	€ 92,280	€ 6,740	€ 31,290	€ 22,850	€ 31,400
Roma	€ 1,758	€ 91,430	€ 91,430	€ 5,500	€ 30,960	€ 20,030	€ 34,940
Napoli	€ 1,428	€ 74,256	€ 74,256	€ 4,420	€ 23,240	€ 21,926	€ 24,670
Lazio	€ 1,327	€ 69,010	€ 69,010	€ 3,320	€ 23,420	€ 22,640	€ 19,630
Fiorentina	€ 968	€ 50,330	€ 50,330	€ 3,150	€ 14,110	€ 12,850	€ 20,220
Atalanta	€ 754	€ 39,227	€ 39,227	€ 4,260	€ 15,380	€ 6,367	€ 13,220
Monza	€ 734	€ 38,167	€ 38,167	€ 3,110	€ 16,660	€ 7,790	€ 10,607
Torino	€ 708	€ 36,816	€ 36,816	€ 3,306	€ 12,350	€ 7,310	€ 13,850
Salernitana	€ 680	€ 35,346	€ 35,346	€ 3,650	€ 14,300	€ 8,706	€ 8,690
Bologna	€ 627	€ 32,588	€ 32,588	€ 3,082	€ 11,156	€ 5,940	€ 12,410
Sassuolo	€ 583	€ 30,300	€ 30,300	€ 2,890	€ 6,590	€ 3,850	€ 16,970
Lecce	€ 574	€ 29,824	€ 29,824	€ 878	€ 20,140	€ 3,346	€ 5,460
Empoli	€ 515	€ 26,773	€ 26,773	€ 1,990	€ 8,257	€ 8,306	€ 8,220
Spezia	€ 510	€ 26,496	€ 26,496	€ 3,230	€ 6,650	€ 6,236	€ 10,380
Sampdoria	€ 459	€ 23,883	€ 23,883	€ 1,763	€ 11,050	€ 3,860	€ 7,210
Hellas Verona	€ 431	€ 22,400	€ 22,400	€ 1,420	€ 6,920	€ 3,550	€ 10,510
Udinese	€ 392	€ 20,382	€ 20,382	€ 2,276	€ 7,390	€ 3,980	€ 6,736
Cremonese	€ 334	€ 17,366	€ 17,366	€ 780	€ 5,780	€ 6,286	€ 4,520
TOTALE	€ 20,257	€ 1,053,264	€ 1,053,264	€ 79,905	€ 348,803	€ 275,163	€ 349,393

Monte Ingaggi Championship

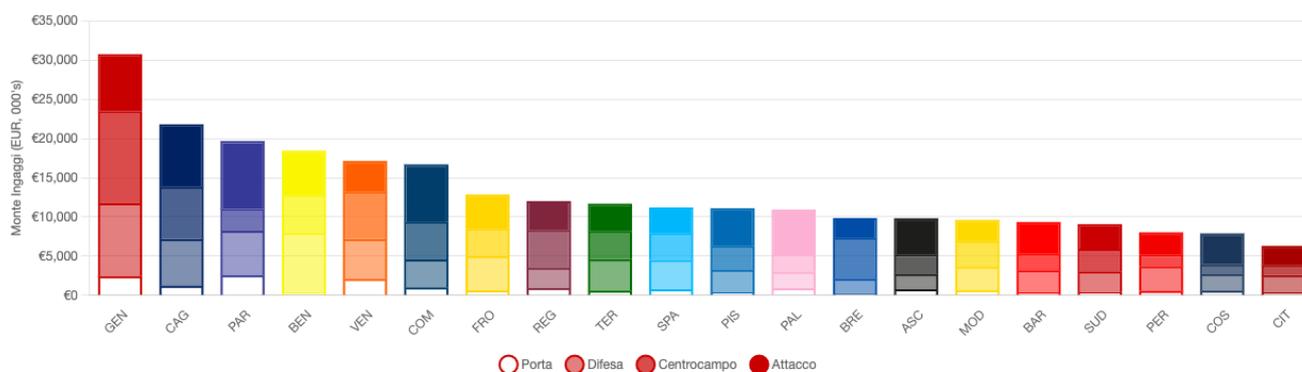
Figura 31 source Capology – monte ingaggi Championship



SQUADRA	LORDO SETTIMANALE (EUR, 000'S)	LORDO ANNUO (EUR, 000'S)	LORDO CORRETTO PER INFLAZIONE (EUR, 000'S)	PORTA (EUR, 000'S)	DIFESA (EUR, 000'S)	CENTROCAMPO (EUR, 000'S)	ATTACCO (EUR, 000'S)
Watford	€ 655	€ 34,055	€ 34,055	€ 725	€ 8,816	€ 11,302	€ 13,212
West Bromwich	€ 556	€ 28,897	€ 28,897	€ 935	€ 6,045	€ 13,119	€ 8,797
Burnley	€ 533	€ 27,720	€ 27,720	€ 2,619	€ 6,452	€ 6,723	€ 11,926
Norwich	€ 512	€ 26,635	€ 26,635	€ 4,251	€ 8,839	€ 5,694	€ 7,850
Stoke City	€ 423	€ 21,979	€ 21,979	€ 1,265	€ 10,547	€ 6,017	€ 4,151
Sheffield United	€ 389	€ 20,219	€ 20,219	€ 1,672	€ 7,893	€ 6,609	€ 4,046
Middlesbrough	€ 341	€ 17,726	€ 17,726	€ 3,192	€ 4,455	€ 4,993	€ 5,086
Hull City	€ 340	€ 17,703	€ 17,703	€ 2,783	€ 4,179	€ 4,675	€ 6,066
Reading	€ 311	€ 16,197	€ 16,197	€ 748	€ 4,829	€ 5,391	€ 5,229
Huddersfield	€ 310	€ 16,140	€ 16,140	€ 1,298	€ 4,651	€ 3,363	€ 6,828
Cardiff	€ 309	€ 16,054	€ 16,054	€ 1,239	€ 5,110	€ 4,326	€ 5,378
Birmingham	€ 307	€ 15,953	€ 15,953	€ 1,578	€ 5,442	€ 3,017	€ 5,916
Bristol	€ 277	€ 14,379	€ 14,379	€ 187	€ 5,093	€ 4,361	€ 4,738
QPR	€ 245	€ 12,738	€ 12,738	€ 433	€ 3,823	€ 4,378	€ 4,104
Preston	€ 237	€ 12,317	€ 12,317	€ 1,249	€ 4,207	€ 3,101	€ 3,760
Swansea	€ 226	€ 11,727	€ 11,727	€ 713	€ 3,461	€ 5,834	€ 1,719
Sunderland	€ 222	€ 11,538	€ 11,538	€ 456	€ 3,089	€ 2,240	€ 5,753
Millwall	€ 201	€ 10,474	€ 10,474	€ 1,155	€ 2,490	€ 1,976	€ 4,852
Blackburn	€ 199	€ 10,343	€ 10,343	€ 1,251	€ 4,279	€ 1,129	€ 3,683
Luton Town	€ 183	€ 9,506	€ 9,506	€ 1,373	€ 2,353	€ 4,092	€ 1,688
Wigan	€ 180	€ 9,347	€ 9,347	€ 550	€ 4,095	€ 2,037	€ 2,666
Rotherham	€ 161	€ 8,375	€ 8,375	€ 423	€ 3,993	€ 2,144	€ 1,815
Coventry	€ 155	€ 8,065	€ 8,065	€ 496	€ 3,091	€ 1,766	€ 2,713
Blackpool	€ 145	€ 7,565	€ 7,565	€ 666	€ 1,913	€ 2,610	€ 2,376
TOTALE	€ 7,417	€ 385,652	€ 385,652	€ 31,257	€ 119,145	€ 110,897	€ 124,352

Monte Ingaggi Serie B

Figura 32 source Capology – monte ingaggi Serie B



SQUADRA	LORDO SETTIMANALE (EUR, 000'S)	LORDO ANNUO (EUR, 000'S)	LORDO CORRETTO PER INFLAZIONE (EUR, 000'S)	PORTA (EUR, 000'S)	DIFESA (EUR, 000'S)	CENTROCAMPO (EUR, 000'S)	ATTACCO (EUR, 000'S)
Genoa	€ 591	€ 30,716	€ 30,716	€ 2,440	€ 9,326	€ 11,700	€ 7,250
Cagliari	€ 419	€ 21,797	€ 21,797	€ 1,220	€ 5,980	€ 6,620	€ 7,977
Parma	€ 378	€ 19,653	€ 19,653	€ 2,576	€ 5,650	€ 2,787	€ 8,640
Benevento	€ 355	€ 18,449	€ 18,449	€ 357	€ 7,650	€ 4,786	€ 5,656
Venezia	€ 330	€ 17,140	€ 17,140	€ 2,120	€ 5,080	€ 5,960	€ 3,980
Como	€ 321	€ 16,695	€ 16,695	€ 1,017	€ 3,560	€ 4,760	€ 7,358
Frosinone	€ 248	€ 12,877	€ 12,877	€ 667	€ 4,353	€ 3,436	€ 4,421
Reggina	€ 231	€ 12,026	€ 12,026	€ 967	€ 2,563	€ 4,816	€ 3,680
Ternana	€ 225	€ 11,693	€ 11,693	€ 634	€ 3,989	€ 3,540	€ 3,530
SPAL	€ 216	€ 11,215	€ 11,215	€ 797	€ 3,717	€ 3,414	€ 3,287
Pisa	€ 214	€ 11,122	€ 11,122	€ 420	€ 2,830	€ 3,006	€ 4,866
Palermo	€ 210	€ 10,929	€ 10,929	€ 936	€ 2,047	€ 2,276	€ 5,670
Brescia	€ 190	€ 9,865	€ 9,865	€ 256	€ 1,847	€ 5,206	€ 2,556
Ascoli	€ 189	€ 9,840	€ 9,840	€ 787	€ 1,920	€ 2,507	€ 4,626
Modena	€ 185	€ 9,615	€ 9,615	€ 680	€ 2,980	€ 3,242	€ 2,713
Bari	€ 180	€ 9,366	€ 9,366	€ 390	€ 2,796	€ 2,180	€ 4,000
Sudtirol	€ 174	€ 9,072	€ 9,072	€ 430	€ 2,642	€ 2,850	€ 3,150
Perugia	€ 155	€ 8,042	€ 8,042	€ 576	€ 3,113	€ 1,536	€ 2,817
Cosenza	€ 152	€ 7,909	€ 7,909	€ 633	€ 2,072	€ 1,247	€ 3,957
Cittadella	€ 121	€ 6,317	€ 6,317	€ 377	€ 2,216	€ 1,234	€ 2,490
TOTALE	€ 5,084	€ 264,338	€ 264,338	€ 18,280	€ 76,331	€ 77,103	€ 92,624

Analisi dei Monti Ingaggi nei Campionati: Premier League, Serie A, Championship e Serie B

L'analisi dei monti ingaggi di quattro principali campionati di calcio come - la Premier League, la Serie A, la Championship (la seconda lega inglese) e la Serie B - offre interessanti spunti per comprendere le dinamiche finanziarie e la competitività economica delle squadre in ciascuna lega.

1. Premier League vs Serie A:

Dai grafici, emerge chiaramente che la Premier League è finanziariamente più ricca della Serie A. La differenza tra i monti ingaggi delle due leghe è significativa, con l'ultima squadra inglese che ha un monte ingaggi superiore all'ottava squadra italiana in ordine di ingaggi. Inoltre, la prima squadra della Premier League presenta un monte ingaggi quasi 100 milioni di euro più alto rispetto alla prima squadra della Serie A e l'ultima squadra italiana ha la metà del monte ingaggi dell'ultima squadra inglese. Questo evidenzia il divario economico tra le due leghe, con la Premier League in grado di attirare maggiori risorse finanziarie e investire in talenti di calibro internazionale.

2. Premier League vs Championship & Serie A vs Serie B:

Tra la prima e la seconda lega inglese, ossia la Premier League e la Championship, si osserva una certa coerenza finanziaria. Nessuna squadra del campionato minore supera il monte ingaggi di una delle squadre del campionato maggiore, indicando una certa omogeneità nella distribuzione delle risorse finanziarie tra le due leghe. Tuttavia, il caso della Serie B italiana presenta una situazione diversa, con ben quattro squadre che superano il monte ingaggi della squadra con il minor monte ingaggi della Serie A.

3. Championship vs Serie B

Mentre tra la Premier League e la Serie A esiste una disparità notevole nei monti ingaggi, tra il Championship e la Serie B non si riscontra una differenza così significativa. Questo suggerisce che il divario economico tra la massima lega inglese e quella italiana è più ampio rispetto al divario tra le due leghe minori. Ciò potrebbe essere attribuito alla maggiore capacità di attrarre sponsorizzazioni, investimenti e diritti televisivi da parte della Premier League, conferendole un vantaggio finanziario nettamente superiore rispetto alla Serie A.

In conclusione, l'analisi dei monti ingaggi nei campionati Premier League, Serie A, Championship e Serie B mette in luce la predominanza finanziaria della Premier League rispetto alla Serie A, l'omogeneità del monte ingaggi in entrambi i campionati inglesi al contrario degli italiani, e la minore disparità economica tra la seconda lega inglese e quella italiana rispetto alla differenza fra le due massime leghe.

Stipendi Premier League

Tutti gli stipendi riportati sono basati su stime e potrebbero subire variazioni. Gli importi relativi ai giocatori non verificati sono calcolati mediante algoritmi o derivati da fonti ancora non ufficialmente confermate nel mondo del calcio. Si precisa che la copertura dei dati potrebbe essere limitata o incompleta. I giocatori indicati in grigio possono essere inattivi, in prestito o aver già risolto il loro contratto, pur essendo la squadra proprietaria ancora responsabile dei loro compensi. I giocatori segnalati in blu sono invece in prestito, senza specifiche distinzioni tra diritto ed obbligo di riscatto. (euro, stipendi lordi).

Per gli stipendi faremo una breve confronto solamente tra Premier League e Serie A.

Figura 33 source Capology – monte ingaggi PL

GIOCATORE	STIMA STIPENDIO DI BASE		STIMA BONUS	DETTAGLI CONTRATTUALI				
	LORDO SETTIMANALE (EUR)	LORDO ANNUO (EUR)	LORDO ANNUO (EUR)	FIRMA	SCADENZA	ANNI RIMANENTI	LORDO RIMANENTE (EUR)	CLAUSOLA RESCISSORIA (EUR)
Kevin De Bruyne	€ 466,637	€ 24,265,109		Apr 7, 2021	Jun 30, 2025	3	€ 72,795,328	
Erling Haaland	€ 437,472	€ 22,748,540	€ 28,814,817	Jul 1, 2022	Jun 30, 2027	5	€ 113,742,700	€ 201,820,381
David de Gea	€ 437,472	€ 22,748,540		Sep 16, 2019	Jun 30, 2023	1	€ 22,748,540	
Casemiro	€ 408,307	€ 21,231,971	€ 6,066,277	Aug 22, 2022	Jun 30, 2026	4	€ 84,927,883	
Jadon Sancho	€ 408,307	€ 21,231,971		Jul 23, 2021	Jun 30, 2026	4	€ 84,927,883	
Mohamed Salah	€ 408,307	€ 21,231,971		Jul 1, 2022	Jun 30, 2025	3	€ 63,695,912	
Raphaël Varane	€ 396,641	€ 20,625,343		Aug 14, 2021	Jun 30, 2025	3	€ 61,876,029	
Raheem Sterling	€ 379,142	€ 19,715,401		Jul 13, 2022	Jun 30, 2027	5	€ 98,577,007	
Jack Grealish	€ 349,978	€ 18,198,832		Aug 5, 2021	Jun 30, 2027	5	€ 90,994,160	
Kalidou Koulibaly	€ 344,145	€ 17,895,518		Jul 16, 2022	Jun 30, 2026	4	€ 71,582,073	
N'Golo Kanté	€ 338,312	€ 17,592,204		Nov 23, 2018	Jun 30, 2023	1	€ 17,592,204	
Gabriel Jesus	€ 309,147	€ 16,075,635		Jul 4, 2022	Jun 30, 2027	5	€ 80,378,175	
Reece James	€ 291,648	€ 15,165,693		Sep 5, 2022	Jun 30, 2028	6	€ 90,994,160	
Kai Havertz	€ 291,648	€ 15,165,693	€ 3,033,139	Sep 4, 2020	Jun 30, 2025	3	€ 45,497,080	
Anthony Martial	€ 291,648	€ 15,165,693		Jan 31, 2019	Jun 30, 2024	2	€ 30,331,387	

BIO					
STATO	POS.	POS.	ETÀ	NAZIONE	SQUADRA
<input type="text"/>					
Starter	F	AM	31	Belgium	Manchester City
Starter	F	CF	22	Norway	Manchester City
Starter	K	GK	32	Spain	Manchester Un...
Starter	M	DM	30	Brazil	Manchester Un...
Starter	F	LW	22	England	Manchester Un...
Starter	F	RW	30	Egypt	Liverpool
Reserve	D	CB	29	France	Manchester Un...
Reserve	F	LW	28	England	Chelsea
Starter	F	LW	27	England	Manchester City
Reserve	D	CB	31	Senegal	Chelsea
Reserve	M	DM	31	France	Chelsea
Reserve	F	CF	25	Brazil	Arsenal
Starter	D	RB	23	England	Chelsea
Starter	F	AM	23	Germany	Chelsea
Reserve	F	CF	27	France	Manchester Un...

Stipendi Serie A

Figura 34 source Capology – monte ingaggi Serie A

GIOCATORE	?	STIMA STIPENDIO DI BASE ?		STIMA BONUS ?	DETTAGLI CONTRATTUALI ?				
	Search	LORDO SETTIMANALE (EUR)	LORDO ANNUO (EUR)	LORDO ANNUO (EUR)	FIRMA	SCADENZA	ANNI RIMANENTI	LORDO RIMANENTE (EUR)	CLAUSOLA RESCISSORIA (EUR)
Dusan Vlahovic	✓	€ 249,231	€ 12,960,000		Jan 28, 2022	Jun 30, 2026	4	€ 51,840,000	
Samuel Umtiti	✓	€ 236,731	€ 12,310,000		Aug 25, 2022	Jun 30, 2023	1	€ 12,310,000	
Wojciech Szczesny	✓	€ 231,538	€ 12,040,000		Jun 1, 2023	Jun 30, 2025	3	€ 36,120,000	
Leonardo Bonucci	✓	€ 231,538	€ 12,040,000		Nov 19, 2019	Jun 30, 2024	2	€ 24,080,000	
Lautaro Martínez	✓	€ 213,654	€ 11,110,000		Oct 28, 2021	Jun 30, 2026	4	€ 44,440,000	
Alex Sandro	✓	€ 213,654	€ 11,110,000		May 16, 2023	Jun 30, 2024	2	€ 22,220,000	
Marcelo Brozovic	✓	€ 213,654	€ 11,110,000		Mar 23, 2022	Jun 30, 2026	4	€ 44,440,000	
Romelu Lukaku	✓	€ 209,615	€ 10,900,000		Jul 1, 2022	Jun 30, 2023	1	€ 10,900,000	
Paul Pogba	✓	€ 197,308	€ 10,260,000	€ 2,560,000	Jul 11, 2022	Jun 30, 2026	4	€ 41,040,000	
Bremer	✓	€ 178,077	€ 9,260,000	€ 1,850,000	Jul 20, 2022	Jun 30, 2027	5	€ 46,300,000	
Hakan Calhanoglu	✓	€ 178,077	€ 9,260,000		Jul 1, 2021	Jun 30, 2024	2	€ 18,520,000	
Juan Cuadrado	✓	€ 178,077	€ 9,260,000		Apr 15, 2022	Jun 30, 2023	1	€ 9,260,000	
Edin Dzeko	✓	€ 178,077	€ 9,260,000		Aug 14, 2021	Jun 30, 2023	1	€ 9,260,000	
Nicolò Barella	✓	€ 178,077	€ 9,260,000		Nov 5, 2021	Jun 30, 2026	4	€ 37,040,000	
Federico Chiesa	✓	€ 178,077	€ 9,260,000		Jul 1, 2022	Jun 30, 2025	3	€ 27,780,000	

BIO					
STATO	POS.	POS.	ETÀ	NAZIONE	SQUADRA
Search	Search	Search	>,>=,<=,<	Search	Search
Starter	F	CF	23	Serbia	<u>Juventus</u>
Starter	D	CB	29	France	<u>Lecce</u>
Starter	K	GK	33	Poland	<u>Juventus</u>
Reserve	D	CB	35	Italy	<u>Juventus</u>
Reserve	F	CF	25	Argentina	<u>Inter Milan</u>
Starter	D	LB	32	Brazil	<u>Juventus</u>
Starter	M	DM	30	Croatia	<u>Inter Milan</u>
Reserve	F	CF	29	Belgium	<u>Inter Milan</u>
Reserve	M	CM	29	France	<u>Juventus</u>
Starter	D	CB	25	Brazil	<u>Juventus</u>
Starter	M	CM	28	Turkey	<u>Inter Milan</u>
Reserve	M	RM	34	Colombia	<u>Juventus</u>
Starter	F	CF	36	Bosnia-Herzeg...	<u>Inter Milan</u>
Starter	M	CM	25	Italy	<u>Inter Milan</u>
Starter	F	RW	25	Italy	<u>Juventus</u>

Dal confronto dei primi 15 giocatori per stipendi nei due massimi campionati, inglese e italiano, si evince che mediamente i migliori giocatori (discorso estendibile in generale anche agli altri giocatori, come dimostra l'analisi sui monte ingaggi) della Premier League hanno una retribuzione quasi doppia di quelli della Serie A.

Inoltre, mentre in Inghilterra più squadre si dividono i migliori 15 giocatori, in Italia solamente due club, Inter e Juve, si dividono questo gruppo di calciatori (escludiamo Umtiti del Lecce perché è in una forma di prestito particolare, quasi gratuita, infatti è la sua stessa squadra straniera di appartenenza a pagare la maggior parte dello stipendio, dunque sarebbe fuorviante considerarlo, essendo il Lecce, tra l'altro, una squadra neo-promossa, non di prima fascia e non in grado dunque di pagare un tale salario).

7.2. Diritti televisivi e Sponsor

Dazn, Sky, Amazon, Rai, Mediaset, Apple, Discovery? In streaming o in chiaro? E a quali prezzi? Mentre la Lega Serie A si prepara a vendere i diritti TV post 2024 al miglior offerente, i tifosi si chiedono quali saranno i costi e il numero di abbonamenti necessari per continuare a seguire le proprie squadre del cuore nei prossimi anni. Queste due esigenze, che sembrano inconciliabili, ovvero quella dell'industria della Serie A di massimizzare gli incassi e quella dei consumatori-tifosi di pagare il meno possibile, dovranno trovare un punto di equilibrio nel nuovo panorama dei palinsesti sportivi.¹¹⁸

Figura 35 source Il sole 24 ore – diritti tv



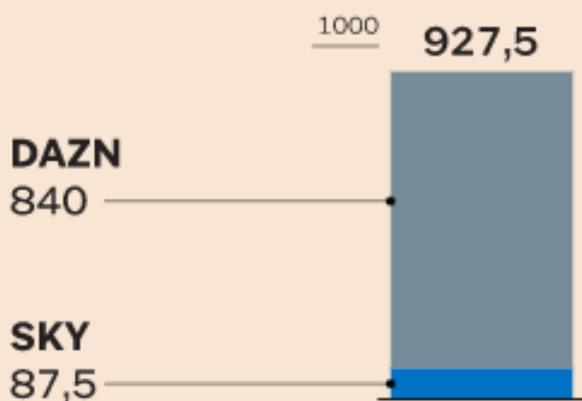
¹¹⁸ <https://www.ilsole24ore.com/art/serie-a-che-succede-diritti-tv-uno-tre-abbonamenti-seguire-calcio-AEBTX9XD>

LA SERIE A

Le attuali entrate e gli obiettivi

Ricavi del triennio 2021/24

In milioni di euro



Ricavi minimi indicati nel bando per il post 2024

Dati in milioni di euro a stagione

1.150.000.000

Accordo triennale per ognuna delle stagioni dalla 2024/25 alla 2026/27

1.265.000.000

Accordo quadriennale per ognuna delle stagioni dalla 2024/25 alla 2027/28

1.380.000.000

Accordo quinquennale per ognuna delle stagioni dalla 2024/25 alla 2028/29

Fonte: KPMG Football Benchmark research

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nel suo approvare le linee guida per l'asta, ha suggerito di privilegiare la vendita dei diritti TV a più operatori, indipendentemente dalla piattaforma di distribuzione, riducendo al minimo le esclusive, in modo da favorire la qualità dei servizi e la concorrenza dei prezzi. Questo modello è stato in qualche modo anticipato dalla Lega Serie B negli ultimi tre anni. Tuttavia, resta da capire come risponderà il mercato interno italiano e se ci saranno effettivamente diversi broadcaster, operatori di telecomunicazioni e servizi di streaming, pronti ad investire nel massimo campionato italiano. Nel frattempo, la Lega ha presentato una serie di offerte molto diverse, disponibili per tre, quattro e cinque anni, sfruttando l'opportunità di vendere pacchetti di diritti televisivi per un periodo superiore ai tre anni, limite previsto dalla precedente legge Melandri, appena abolita. Le risposte da parte del mercato dovranno pervenire entro il 14 giugno. Dopo l'apertura delle offerte, potrebbe essere avviata una fase di trattative private per raggiungere e magari superare il "prezzo minimo" indicato nel bando, che è nettamente superiore ai 927,5 milioni di euro ottenuti nel triennio 2021/24 (840 milioni di euro da Dazn per il pacchetto principale e 87,5 milioni di euro da Sky per tre partite in co-esclusiva a giornata). A seconda della durata del contratto, il prezzo minimo è stato fissato a 1,15 miliardi di euro annui per un accordo triennale, 1,265 miliardi di euro annui per un accordo quadriennale e 1,38 miliardi di euro annui per un accordo quinquennale fino alla stagione 2028/29. I pacchetti proposti dalla Lega prevedono diverse combinazioni, dalle esclusive assegnate a più operatori (con o senza parità del numero di partite) alle co-esclusive parziali e totali; dalla possibilità di assegnare interi turni di campionato a un solo broadcaster, come già avviene in Premier League con Amazon per le partite natalizie e il cosiddetto "boxing day", alla novità di una partita in chiaro il sabato sera e/o la domenica pomeriggio. A seconda delle combinazioni, i tifosi potrebbero dover sottoscrivere da uno a tre abbonamenti. È importante ricordare che l'UEFA ha già venduto i diritti delle competizioni europee 2024/27 con il nuovo formato della Champions League a Sky (per oltre 200 milioni di euro annui), ad eccezione della

miglior partita del mercoledì, ceduta ad Amazon (con un costo di 85 milioni di euro annui). Resta in secondo piano l'ipotesi del canale della Lega Serie A, da sempre evocato come uno strumento per spingere i broadcaster. Oggi, grazie al supporto tecnologico e alle strutture, come l'International Broadcasting Center di Lissone, un centro di produzione all'avanguardia che già produce contenuti per la Serie A dal 2021, questo progetto alternativo diventa più credibile nel caso in cui non ci siano offerte soddisfacenti. In tal caso, sarebbe la Lega stessa a produrre il contenuto televisivo e a venderlo su diverse piattaforme di distribuzione, generando un incasso minimo stimato di 1,2 miliardi di euro annui dal 2024 al 2034. Questo è un progetto ancora lontano, per il quale potrebbe essere necessario l'apporto di fondi di investimento e private equity, anche se l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato non ha ammesso la possibilità di partner industriali in questa direzione, pur essendo stata ipotizzata dalla Lega. I ricavi da diritti televisivi della Serie A 2022/23 sono stati finalmente distribuiti, dopo la conclusione del campionato con il trionfo del Napoli, che ha conquistato il suo terzo scudetto nella storia del club. La classifica finale non ha solo un impatto sportivo, ma anche un impatto economico, poiché determina la ripartizione dei diritti televisivi tra i 20 club del massimo campionato. Ma come vengono suddivise queste entrate? E soprattutto, quanto incassa ciascun club di Serie A dai diritti tv per il campionato 2022/23? La ripartizione dei proventi dai diritti tv avviene in base a criteri precisi stabiliti dalla Legge Melandri (successivamente rivista dalla riforma Lotti) e prevede una distribuzione delle risorse provenienti dalla commercializzazione delle partite in questo modo:

- Il 50% viene suddiviso equamente tra tutti i club.
- Il 20% si basa sul bacino d'utenza, di cui l'8% viene calcolato in base all'audience televisiva certificata da Auditel e il 12% in base al numero di spettatori paganti.
- Il 30% dipende dai risultati sportivi, di cui il 12% è legato al piazzamento in classifica e al numero di punti ottenuti nella stagione in corso, il 10% è basato sui risultati degli ultimi cinque campionati e il 5% si basa su una graduatoria che tiene conto dei risultati sportivi a livello nazionale e internazionale dalla stagione 1946/47 fino alla sesta precedente al campionato in corso.

Complessivamente, la Serie A distribuirà ai club circa 1,018 miliardi di euro netti nella stagione 2022/23, al netto del valore del "paracadute" e dei versamenti alle leghe inferiori. Questi sono gli importi stimati secondo Calcio e Finanza:

- Il 50% corrisponde a circa 509 milioni di euro, che verranno distribuiti equamente tra tutti i club.
- L'8% equivale a circa 81,4 milioni di euro e dipende dagli ascolti televisivi.
- Il 12% ammonta a circa 122,2 milioni di euro e si basa sul numero di spettatori negli stadi.
- Il 5% si attesta intorno a 50,9 milioni di euro ed è legato ai risultati storici delle squadre.
- Il 10% ammonta a circa 101,8 milioni di euro ed è basato sui risultati degli ultimi cinque anni.
- Il 15% equivale a circa 152,7 milioni di euro e si basa sui risultati della stagione appena conclusa.

Ma quanto incasserà ciascun club dai diritti tv della Serie A 2022/23?¹¹⁹ Ecco la graduatoria stimata da Calcio e Finanza. In cima alla classifica si trova l'Inter, seguita da Napoli e Milan, le uniche squadre a superare gli 80 milioni di euro. La Juventus si posiziona al quarto posto con circa 78 milioni di euro. In fondo alla graduatoria, invece, troviamo Empoli, Spezia e Cremonese, con quest'ultima società che registra i ricavi più bassi, al di sotto dei 30 milioni di euro.

Figura 36 source CalcioeFinanza – diritti tv Serie A

Club	Parti uguali	Ascolti	Pubblico	Storia	5 anni precedenti	Ultimo anno	Totale
	50%	8%	12%	5%	10%	15%	100%
Inter	25,5	9,0	19,0	4,5	13,3	15,8	87,1
Napoli	25,5	8,8	9,6	3,3	11,4	21,7	80,3
Milan	25,5	10,3	16,0	4,6	10,1	13,5	80,0
Juventus	25,5	12,7	11,2	4,7	15,9	8,7	78,6
Lazio	25,5	6,1	10,7	3,4	7,0	18,2	70,7
Roma	25,5	7,4	13,7	3,8	7,6	10,2	68,2
Fiorentina	25,5	5,0	8,4	3,6	5,1	7,7	55,2
Atalanta	25,5	4,8	1,5	2,7	8,9	11,8	55,2
Torino	25,5	4,5	5,5	3,2	4,3	6,1	49,1
Bologna	25,5	0,5	6,1	2,9	1,6	6,9	43,5
Udinese	25,5	3,5	3,2	2,5	1,3	4,8	40,7
Sampdoria	25,5	2,0	4,1	3,1	3,3	0,9	39,0
Sassuolo	25,5	1,3	1,2	0,4	6,0	4,4	38,7
Lecce	25,5	1,0	7,2	1,3	0,6	3,0	38,6
Monza	25,5	1,5	0,8	1,0	0,2	5,3	34,2
Verona	25,5	0,6	1,4	2,0	2,5	2,1	34,1
Salernitana	25,5	1,1	1,1	0,9	0,5	3,5	32,6
Empoli	25,5	0,5	0,4	1,2	1,1	3,9	32,6
Spezia	25,5	0,4	0,4	0,6	0,8	2,4	30,1
Cremonese	25,5	0,4	0,8	1,0	0,3	1,6	29,4
TOTALE	509,0	81,4	122,2	50,9	101,8	152,7	1018,0

7.2.1 Confronto tra diritti tv italiani e inglesi (stagione 2021/22)

Analizzando i bilanci chiusi al 30 giugno 2022, tra i fattori cruciali dei ricavi delle società calcistiche, i diritti televisivi giocano un ruolo essenziale sia per i club che desiderano massimizzare i guadagni, sia per i tifosi che si preoccupano dell'impatto finanziario del calcio. Sul fronte dei ricavi dai diritti televisivi, la Serie A ha ancora molto da fare, soprattutto considerando il potenziale inespresso dei diritti internazionali. Inoltre, la decadenza del vincolo temporale previsto dalla Legge Melandri sulla cessione dei diritti alle emittenti straniere offrirà nuove opportunità. Al momento, però, la Premier League resta ancora molto distante. Un confronto tra i ricavi da diritti televisivi della massima serie inglese nella stagione 2021/22 e quella italiana nella medesima stagione, rivela che i club della Premier League ricevono oltre il triplo rispetto ai club della Serie A. Mentre il torneo inglese incassa oltre 3 miliardi di euro (3.042,6 milioni di euro), i club italiani si fermano a 939 milioni di euro (una diminuzione di 184 milioni di euro rispetto al 2020/21)¹²⁰.

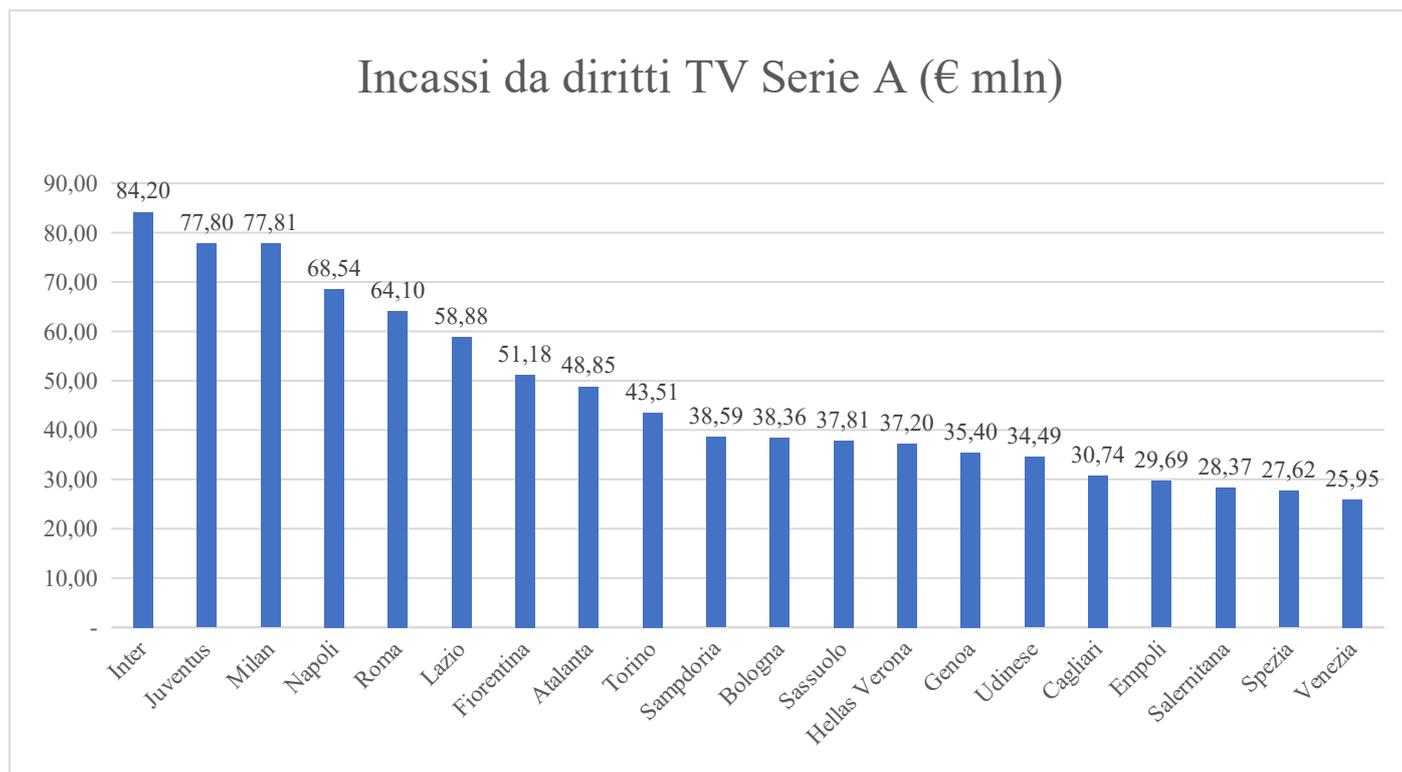
Di seguito i dati dei ricavi da diritti televisivi della Serie A 21/22:

Figura 37 Grafico basato su dati forniti da CalcioeFinanza

¹¹⁹ <https://www.calcioefinanza.it/2022/07/03/ricavi-diritti-tv-serie-a-premier-league/>

¹²⁰ <https://www.calcioeweb.eu/2023/06/diritti-tv-stagione-2022-2023-dati-serie-a-premier-league/10555040/>

Incassi da diritti TV Serie A (€ mln)

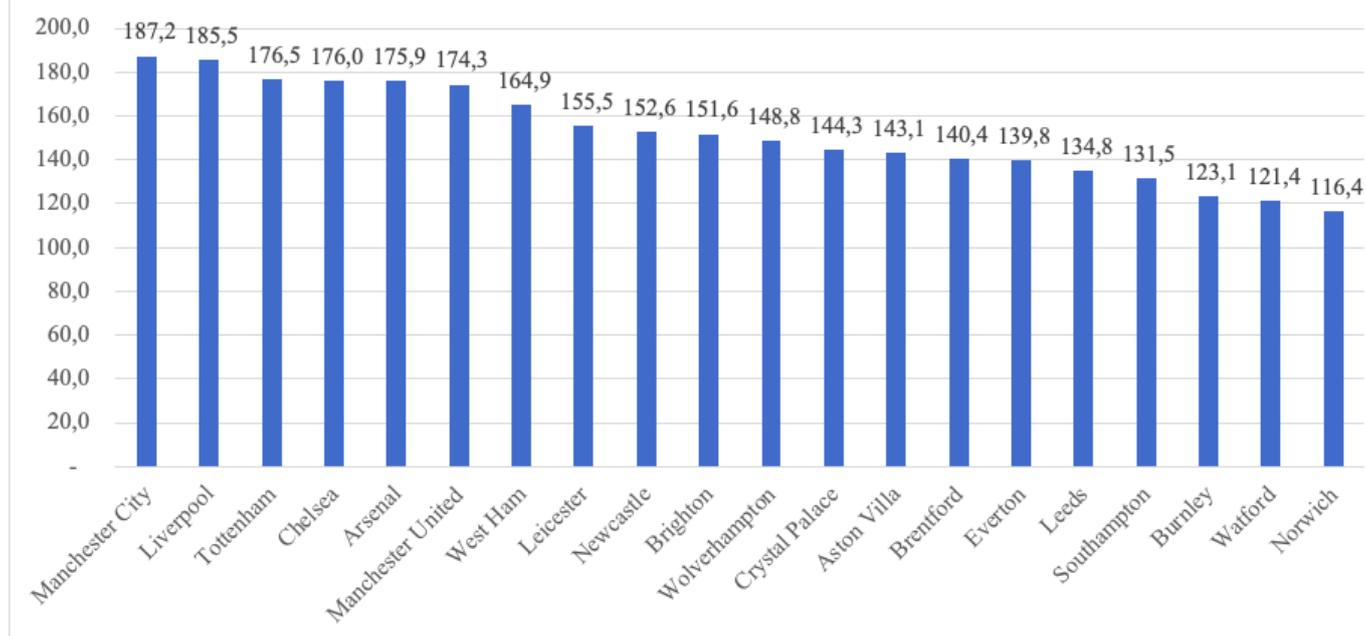


Si ricorda che in Serie A, il 50% dei diritti televisivi viene distribuito in parti uguali tra i club, garantendo a ciascuno un minimo di 23,48 milioni di euro nel 2021/22. La restante parte viene distribuita in base a diversi fattori, tra cui l'audience media (8%), i biglietti e gli abbonamenti certificati SIAE (12%), i risultati storici (5%), gli ultimi cinque campionati (10%), la classifica finale dell'ultimo campionato (12%) e i punti finali dell'ultimo campionato (3%). Passando alla Premier League, il divario è evidente sin dalla cifra incassata dall'ultima classificata. Il Norwich ha ottenuto oltre 100 milioni di sterline (oltre 116 milioni di euro) nella stagione 2021/22, il che rappresenta un aumento del 38% rispetto all'Inter, che si posiziona al primo posto nella Serie A.

Di seguito i dati dei ricavi da diritti televisivi della Premier League 21/22:

Figura 38 Grafico basato su dati di calcioweb

Incassi da diritti Premier League (€ mln)



Anche la Premier League distribuisce i propri ricavi tra i club in base a diversi fattori, inclusa una quota distribuita in parti uguali e una basata sui risultati sportivi, oltre al capitolo infrastrutture. Inoltre, vi sono differenze nelle modalità di distribuzione tra i diritti televisivi nazionali e quelli internazionali, che per il ciclo 2022-2025 hanno superato quelli domestici. È possibile che il divario si riduca nei prossimi cicli, soprattutto se i club della Serie A lavoreranno sulle infrastrutture e sfrutteranno la decadenza dei vincoli imposti dalla Legge Melandri per i diritti televisivi all'estero. Questo rappresenta un percorso lungo ma fondamentale, considerando che i diritti televisivi sono uno dei pilastri dei ricavi delle società calcistiche e che solo controllando i costi e aumentando le entrate potranno rimanere competitive in Europa. In futuro, Sky, Dazn o Amazon potrebbero ottenere i diritti televisivi della Serie A per un periodo di cinque anni, poiché la riforma della Legge Melandri è stata completata¹²¹. Un emendamento al decreto Aiuti Quater ha esteso la durata massima dei contratti di licenza, attualmente limitati a tre anni, fissando un nuovo limite di cinque anni. L'emendamento è stato approvato dal governo e al Senato il 15 dicembre del 2022. L'articolo 10 della Legge Melandri del 2008 prevedeva che l'assegnazione dei diritti televisivi non possa superare i tre anni. Ad esempio, Dazn ha ottenuto i diritti per il periodo dalla stagione 2021/22 alla stagione 2023/24. Questo limite è stato introdotto per preservare la concorrenza tra gli operatori e evitare abusi di posizione dominante che potrebbero influire sui prezzi finali degli abbonamenti per i consumatori.

Tuttavia, la Legge Melandri risale al 2008 e, secondo i suoi critici, non è più adeguata al contesto competitivo attuale. In particolare, la durata triennale non permette ai broadcaster di pianificare gli investimenti, portandoli quindi a offrire somme più basse rispetto ad altri campionati. Inoltre, per la vendita dei diritti televisivi sui mercati esteri, il tetto di tre anni è già stato esteso a cinque anni. Urbano Cairo,

¹²¹ https://www.milanofinanza.it/news/serie-a-arriva-la-riforma-della-legge-melandri-i-diritti-potranno-essere-venduti-per-cinque-anni-202212151401392880?refresh_cens

presidente del Torino, ha sostenuto la necessità di prolungare anche la durata dei diritti televisivi domestici in una recente intervista a MF-Milano Finanza. Cairo ha spiegato che coloro che acquistano i diritti internazionali avrebbero modo di programmare a lungo termine e sviluppare un piano che generi profitti. Al contrario, con la durata triennale attuale, non si ha abbastanza tempo per ottenere i risultati degli investimenti prima di dover indire un nuovo bando. Pertanto, la modifica del limite triennale previsto dalla Legge Melandri per il mercato domestico, consentirebbe ai broadcaster e agli Over-The-Top di presentare offerte più generose per il prodotto. Il nuovo limite di cinque anni non avrà effetto sul contratto attuale con Dazn. Un precedente emendamento in tal senso è stato respinto. Il nuovo tetto di cinque anni, stabilito dall'emendamento, avrà invece effetto a partire dal prossimo bando, nel quale i diritti televisivi potrebbero essere assegnati per un periodo fino a cinque anni. Ma quanto costa seguire il calcio in TV in Italia? Con le ultime novità riguardanti i prezzi degli abbonamenti televisivi, è possibile fare un quadro completo della situazione per la stagione 2023/24. DAZN ha recentemente presentato il suo nuovo listino, includendo la novità dell'abbonamento annuale. La Legge Melandri impedisce la trasmissione della Serie A da parte di una sola emittente, quindi il campionato anche nel 2023/24 sarà trasmesso da diverse piattaforme, nello specifico:

- DAZN, che versa 840 milioni di euro all'anno alla Lega Serie A, trasmetterà 10 partite a giornata, di cui 7 in esclusiva.
- Sky, che versa in media 87,5 milioni di euro all'anno alla Lega Serie A, trasmetterà 3 partite a giornata in co-esclusiva.

Anche altre competizioni calcistiche sono state suddivise tra varie piattaforme, come ad esempio la Champions League, trasmessa da Sky, Mediaset e Amazon Prime Video. Andiamo ora ad analizzare le cifre relative agli abbonamenti per seguire il calcio in TV¹²²:

1. DAZN: Offre due tipi di abbonamento, a 25 o 37 euro al mese con pagamento annuale, a seconda del numero di dispositivi che si desidera connettere simultaneamente (abbonamento standard o plus). Su DAZN, si possono seguire tutte le partite della Serie A, Serie B, La Liga, Europa League, il meglio della Conference League, oltre ad altri sport come basket (Serie A ed Eurolega), NFL e boxe. Inoltre, offre anche i canali di Eurosport, che includono eventi come gli Australian Open, Roland Garros, Giro d'Italia, Tour de France e Vuelta.
2. Sky: Sky offre due opzioni, Sky Q con SkyTv+Calcio (per 3 partite a weekend di Serie A, tutta la Serie B e oltre 300 partite di Premier League, Bundesliga e Ligue 1) a 14,90 euro al mese per i primi 18 mesi (poi 30 euro al mese), oppure Sky Q con SkyTv+Calcio+Sport (include quanto sopra più 121 partite di Champions League, tutta l'Europa League e la Conference League, F1, MotoGp, NBA, tornei ATP e Wimbledon) a 44,7 euro.

¹²² <https://www.calciofinanza.it/2023/07/19/quanto-costa-vedere-calcio-tv-italia-2023-2024/>

3. Now: L'opzione streaming di Sky, costa 9,99 euro al mese e offre tutta l'offerta sportiva di Sky per 12 mesi.
4. Amazon Prime Video: Trasmette 16 partite in esclusiva di Champions League solo in streaming, al costo di 4,1 euro al mese con pagamento annuale da 49,99 euro.
5. Mediaset Infinity: Propone tutte le 121 partite di Champions League trasmesse anche da Sky, al costo di 7,99 euro al mese, solo in streaming.
6. TimVision: Con 19,99 euro al mese fino al 31 dicembre 2023 (poi 29,99 euro al mese), offre un abbonamento combinato a DAZN e Mediaset Infinity.

Inoltre, esistono diverse combinazioni possibili per seguire tutte le partite desiderate. Ad esempio, con l'abbonamento a TimVision e Amazon Prime Video, è possibile vedere tutte le gare principali (Serie A e gran parte della Champions League) a circa 25 euro al mese (poi 35 euro da gennaio), ma si rimarrebbe esclusi dalla visione di Premier League, Ligue 1 e Bundesliga. Un'altra combinazione potrebbe essere DAZN+Now+Amazon Prime Video, che garantisce la visione completa di tutto il calcio a pagamento (Serie A, Serie B, Serie C, coppe europee e campionati esteri) con un prezzo complessivo tra i 40 e i 52 euro mensili, a seconda dell'abbonamento scelto su DAZN. Inoltre, con l'abbonamento a DAZN, Sky Q e il canale lineare ZONA DAZN, più l'abbonamento a Amazon Prime Video (per la visione della Champions League), si potrebbe raggiungere un costo di 70/80 euro al mese per seguire tutto il calcio desiderato. Insomma, le opzioni di abbonamento sono molteplici, ma uno spaccettamento corposo dei contenuti sportivi è evidente. I tifosi e gli appassionati del calcio dovranno fare delle scelte oculate per seguire al meglio le competizioni desiderate, bilanciando costi e contenuti desiderati. Il costo per guardare il calcio in TV varia notevolmente in Europa e dipende dai diversi servizi e abbonamenti disponibili nei vari paesi¹²³. Nel contesto italiano, il dibattito si è intensificato dopo le rivisitazioni dei prezzi di DAZN e Amazon per i servizi OTT. Tuttavia, è importante considerare anche il diverso potere di acquisto dei singoli clienti nei diversi paesi, tenendo conto delle differenze negli stipendi medi e nel costo della vita. In Spagna, per esempio, la Liga è interamente visibile su Movistar+, il cui abbonamento è collegato necessariamente all'offerta legata alla fibra internet. Questo comporta un costo minimo di 100,90 euro al mese solo per poter guardare la Liga, e salendo a 113,90 euro al mese per chi desidera vedere tutto il calcio, non solo il campionato spagnolo. Nel Regno Unito, invece, per vedere tutte le 200 partite della Premier League trasmesse in TV servono tre diversi abbonamenti: Sky trasmette 128 partite, TNT Sports ne trasmette altre 52, e Amazon Prime Video manda in onda 20 partite. Questi abbonamenti possono essere acquistati singolarmente o in pacchetti, con un costo che varia dai 69,99 sterline al mese (circa 80 euro) fino a circa 84 euro al mese.

In Francia, dopo il fallimento di Mediapro, sono necessari due abbonamenti per poter guardare tutte le partite della Ligue 1. Amazon Prime Video costa 21 euro al mese, mentre Canal+ costa 34,99 euro al mese, e per vedere tutto il calcio servono comunque entrambi gli abbonamenti. Infine, in Germania, per guardare

¹²³ <https://www.calciofinanza.it/2023/07/19/quanto-costa-vedere-il-calcio-in-tv-in-europa-cifre/>

tutta la Bundesliga è necessario sottoscrivere due abbonamenti: DAZN, che trasmette 106 partite a stagione di Bundesliga e 121 partite di Champions League annue, e Sky, che ha un costo di 50 euro per il primo anno, salendo a 80 euro dopo i primi 12 mesi. Esiste anche una versione tedesca di Now, con un costo di 34,99 euro al mese. In conclusione, il costo per vedere il calcio in TV varia notevolmente nei diversi paesi europei e può incidere significativamente sulle scelte dei tifosi. Le differenze nei costi di abbonamento rendono importante considerare il rapporto con gli stipendi medi dei singoli paesi, poiché ciò influisce sulla capacità di accesso ai servizi e sulle preferenze dei tifosi. Nel seguente grafico si riportano lo stipendio medio netto (annuale in euro), il costo annuale della pay tv (in euro) per vedere tutto il calcio e in percentuale il suo peso sullo stipendio medio annuale.

Figura 39 source CalcioeFinanza – costo vedere calcio in Europa in tv

	Stipendio medio netto (in euro, dati Eurostat)	Costo annuale pay tv (euro)	% Costo pay
Spagna	28.184	1.367	4,9%
UK	37.260	1.080	2,9%
Francia	40.135	672	1,7%
Italia*	29.951	469	1,6%
Germania	44.404	468	1,1%

*considerando DAZN+Now+Amazon

7.3. Merchandising & Biglietti

Nell'2022 i prezzi dei biglietti per assistere alle partite del campionato di Serie A risultano essere i meno cari tra le top leghe europee. Infatti, mentre in Inghilterra i tagliandi hanno subito un aumento di circa il 30% rispetto agli anni precedenti al Covid-19, e in Belgio la crescita ha superato il 50%, in Italia per assistere a una singola partita si spende appena il 2,27% in più rispetto alla stagione 2019/20¹²⁴.

I ricavi dai biglietti e servizi all'interno dello stadio dipendono da una serie di fattori:

1 il primo è certamente legato alla questione degli stadi e dei servizi che offre, spesso risultano essere vecchi, obsoleti e poco attrattivi in Italia rispetto alle nuove strutture in Europa e non solo, inoltre spesso queste strutture sul territorio italiano sono di proprietà pubblica, a differenza degli altri stadi in Europa che sono di proprietà degli stessi club, la mancata proprietà dell'infrastruttura riduce i ricavi sia da botteghino che da sponsorizzazioni e gli investimenti delle società per migliorare la struttura.

2 il secondo è certamente il numero e la tipologia di partite che gioca la squadra nel proprio stadio, un club che avanza nelle competizioni avrà un maggior numero di partite da disputare e anche un maggiore "appeal" di queste, questo porta di conseguenza più ricavi.

3 il terzo è legato al secondo, si tratta della competitività e dello spettacolo delle competizioni in cui la squadra milita.

¹²⁴ <https://www.calcioefinanza.it/2022/05/16/quanto-costa-andare-allo-stadio-europa/>

Tuttavia, analizzando il Football Price Index 2022 stilato da BudgetAir.com, emerge che nella Serie A italiana, un biglietto "dietro alla porta", in curva o al primo anello, ha un costo medio di 49,63 euro per le partite di seconda fascia. Questo prezzo risulta essere inferiore rispetto a quello delle leghe in Inghilterra, Olanda, Portogallo, Francia, Stati Uniti, Spagna e Germania, dove mediamente si spendono 87,44 euro. Nel dettaglio, l'Italia è fra le nazioni con i biglietti più costosi per quanto riguarda le partite più attrattive, piazzandosi fra le prime sei in classifica nei posti di maggior livello. Solo in Inghilterra e negli Stati Uniti si paga di più per assistere a queste partite. In Italia, il sistema dei prezzi dei biglietti segue principalmente un principio progressivo: prezzi più bassi della media nei settori popolari, e più alti nelle tribune vip.

Figura 40 source CalcioeFinanza – quanto costa andare allo stadio

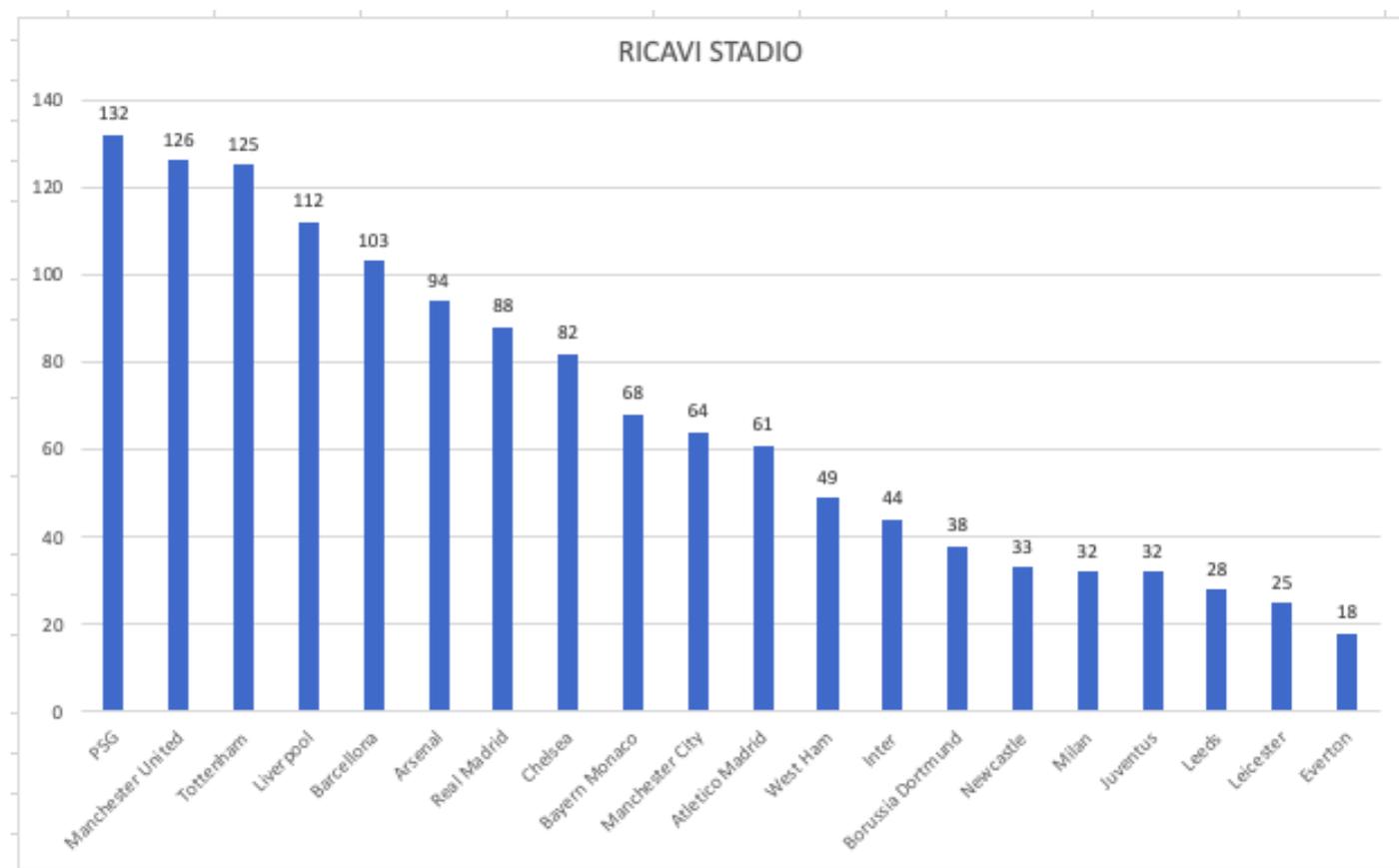
Nazione	Campionato	Partita di seconda fascia – Dietro alla porta	Partita di seconda fascia – Tribuna	Partita di prima fascia – Dietro alla porta	Partita di prima fascia – Tribuna
Inghilterra	Premier League	57.21	96.33	263.03	295.27
Stati Uniti	Major League Soccer	62.96	118.48	167.01	238.72
Spagna	La Liga	71.38	113.88	145.00	227.50
Germania	Bundesliga	87.75	128.25	105.00	175.00
Francia	Ligue 1	62.00	96.33	121.50	205.00
Italia	Serie A	50.00	82.00	166.33	206.33

**cifre in euro*

In Italia il prezzo dei servizi aggiuntivi, oltre il costo di biglietto, ammonta di media circa 15 euro per il cibo e le bevande, e almeno 9 euro per il parcheggio. Secondo Steffen Boon, global marketing director di BudgetAir.com, molti campionati hanno registrato un aumento dei prezzi dei biglietti più veloce dell'inflazione, rendendo così il calcio sempre meno accessibile per i tifosi. Tuttavia, per l'Italia, la situazione è diversa, poiché la maggioranza dei club, alla riapertura degli stadi dopo due stagioni a porte chiuse, ha preferito riempire gli impianti anziché lucrare su ogni singolo ingresso. Un esempio è l'Inter, che ha ideato un mini-abbonamento per le ultime tre partite casalinghe della stagione. Il professor Claudio Sottoriva, esperto in bilanci delle società calcistiche presso la Cattolica di Milano, conferma che il trend negativo di ammodernamento degli stadi rispetto ad altri Paesi, che ha portato ad una crescita minore dei prezzi dei biglietti in Italia. Solo la Juventus, con l'inaugurazione dell'Allianz Stadium, è stata in grado di sostenere una politica di ticketing crescente. Inoltre, l'aumento contenuto del prezzo dei biglietti non significa automaticamente che il peso per i portafogli dei tifosi sia più contenuto. Gli abbonamenti stagionali, che garantivano un risparmio significativo per i tifosi più fedeli, sono stati influenzati dall'imprevedibilità del virus e dalle variazioni della capienza degli stadi. Alcuni club italiani, come la Roma, hanno cercato di venire incontro alle esigenze dei tifosi offrendo abbonamenti stagionali, mini abbonamenti e incentivi per le trasferte. Anche nel 2023, lo Sports Business Group di Deloitte ha pubblicato la Football Money League,

vista anche in precedenza, un'analisi dei club con i maggiori ricavi nel calcio mondiale (per la stagione 2021/22). Questo studio, ancora una volta, incorona la Premier League come il torneo con il maggior numero di club posizionati nella classifica, ben 16 su 20. Dall'analisi emergono dati interessanti relativi a comparti specifici del business calcistico, tra cui i ricavi da stadio.¹²⁵

Figura 41 Elaborazione CF su dati Deloitte; cifre in milioni di euro



In particolare, i ricavi da stadio mostrano una netta predominanza delle società della Premier League, così come accade per i ricavi da diritti televisivi. È importante tenere presente che la stagione (2021/2022) è stata influenzata dalle restrizioni legate all'emergenza Coronavirus, e pertanto i dati devono essere interpretati considerando gli impatti delle chiusure che hanno colpito alcune società di Serie A. Guardando alla classifica dei ricavi da stadio, il Paris Saint-Germain (PSG) guida la lista con un impressionante dato di 132 milioni di euro. Le prime cinque posizioni sono occupate da società che superano i 100 milioni di euro di ricavi da stadio, con il Manchester United al secondo posto (126 milioni di euro) e il Tottenham al terzo (125 milioni di euro).

La predominanza della Premier League nella classifica si conferma, con sei club tra i primi dieci. A questi si aggiungono il PSG, unica rappresentante francese nella Football Money League, e due club spagnoli, tra cui il Barcellona, e il Bayern Monaco come unica società tedesca. Le ultime posizioni della classifica vedono la presenza di tre club minori della Premier League, tra cui l'Everton (18 milioni di euro), il Leicester (25 milioni di euro) e il Leeds (28 milioni di euro). Passando alle squadre italiane, l'Inter si posiziona al primo posto con 44 milioni di euro di ricavi da stadio. Questo risultato è stato in parte frenato dalle restrizioni, ma è

¹²⁵ <https://www.calciofinanza.it/2023/01/19/classifica-ricavi-da-stadio-deloitte/>

stato compensato dal fatto che nella stagione 2021/2022 non sono stati venduti abbonamenti, ma solo biglietti singoli, il che ha aumentato la spesa media per consumatore. Nel campionato italiano, Milan e Juventus seguono a pari merito con 32 milioni di euro di ricavi da stadio. Questi dati riflettono l'importanza del business dello stadio per i club calcistici e la predominanza finanziaria della Premier League rispetto ad altre leghe, inclusa la Serie A italiana. Nonostante le sfide poste dalle restrizioni, i club continuano a cercare modi per massimizzare i ricavi da stadio e mantenere la competitività economica nel panorama calcistico globale.

8. L'Evento Sportivo

Assistere a una partita di calcio dal vivo, nello stadio, è un'esperienza completamente differente rispetto a seguirla in TV. Ci sono molte ragioni per cui considerare seriamente di vivere questa esperienza in prima persona:

1. Autentica atmosfera di passione: Niente può eguagliare l'atmosfera autentica e la passione che pervadono uno stadio durante una partita. I tifosi che esultano, i cori che riecheggiano e gli striscioni colorati creano un'energia coinvolgente che rende il momento veramente unico.
2. Vicinanza ai giocatori: Ammirare i calciatori entrare in campo a pochi metri da te è un'emozione senza pari. La presenza fisica ti permette di cogliere dettagli e sfumature che sfuggono alla telecamera.
3. Momenti speciali e tradizioni uniche: Gli stadi sono luoghi di eventi speciali e tradizioni uniche. Dagli spettacoli pre-partita alle celebrazioni post-partita, c'è un'atmosfera festosa che puoi vivere solo dal vivo.
4. Connessione con altri tifosi: Partecipare a una partita nello stadio ti mette in contatto immediato con gli altri sostenitori della tua squadra. Condividere emozioni e passione per il calcio crea un legame speciale tra le persone presenti.
5. Emozioni in tempo reale: Seguire i gol, le azioni e le giocate cruciali in tempo reale è un'esperienza che solo uno stadio può offrire. La tensione e l'entusiasmo si amplificano quando sei immerso nell'azione.
6. Creazione di ricordi indelebili: Assistere a una partita di calcio dal vivo è un'opportunità per creare ricordi duraturi con amici e familiari. Le emozioni condivise durante il gioco diventano memorie preziose da custodire nel tempo.
7. Sostegno attivo alla squadra del cuore: Essere uno spettatore nello stadio significa sostenere attivamente la tua squadra. La presenza dei tifosi può avere un impatto positivo sulle prestazioni dei giocatori, facendo sentire loro il supporto diretto dalla tribuna.
8. Una pausa dalla routine: Una partita di calcio offre l'opportunità perfetta per staccare dalla quotidianità e immergersi in un mondo di emozioni e adrenalina.

In conclusione, vivere l'esperienza di una partita di calcio nello stadio va ben oltre il semplice guardare la TV. L'autenticità dell'atmosfera, la vicinanza ai giocatori, la connessione con altri tifosi e la possibilità di

creare ricordi duraturi rendono questa esperienza affascinante e unica per tutti gli amanti del calcio, disposti ancora oggi a pagare per vivere questo sport dal vivo.

9. Gli stadi

Gli stadi di calcio in Europa offrono una vasta gamma di servizi e strutture per garantire un'esperienza piacevole e completa ai tifosi e agli spettatori. Questi servizi possono variare in base alle dimensioni e alla modernità dello stadio, ma condividono alcune caratteristiche fondamentali che rendono l'esperienza allo stadio unica e coinvolgente. Ecco alcuni dei principali servizi offerti dagli stadi di calcio in Europa:

1. **Scelte culinarie:** Nei vari punti di ristoro degli stadi, troverai una vasta gamma di cibo e bevande adatte a tutti i gusti. Da cibi veloci come hamburger e patatine fritte a ristoranti più raffinati, l'offerta è diversificata per soddisfare ogni preferenza.
2. **Negozi e memorabilia:** Gli stadi ospitano negozi ufficiali dove i fan possono acquistare magliette, sciarpe, bandiere e altri oggetti legati alle loro squadre del cuore.
3. **Sicurezza e assistenza medica:** La sicurezza e il benessere dei tifosi sono una priorità, e gli stadi sono dotati di servizi sanitari e postazioni mediche in caso di necessità.
4. **Accessibilità:** Gli stadi moderni sono progettati per essere accessibili a tutti, inclusi coloro con disabilità, garantendo un'esperienza inclusiva per tutti i presenti.
5. **Spazio per i bambini:** Molte aree degli stadi sono dedicate ai più piccoli, offrendo giochi e attività per tenerli impegnati durante la partita.
6. **Connessione Wi-Fi:** Alcuni stadi offrono connessione Wi-Fi gratuita, consentendo ai tifosi di condividere l'entusiasmo della partita sui social media o seguire altri eventi sportivi in tempo reale.
7. **Tour dello stadio:** Alcuni stadi offrono tour guidati che permettono ai tifosi di esplorare gli spazi normalmente riservati alle squadre, scoprire retroscena interessanti e conoscere la storia dell'impianto.
8. **Schermi grandi:** Gli stadi più moderni sono dotati di grandi schermi posizionati all'interno, che consentono agli spettatori di rivedere azioni e momenti salienti della partita.
9. **Parcheggi e accessibilità:** Gli stadi offrono spesso parcheggi appositi e sono ben collegati ai mezzi pubblici per agevolare l'accesso degli spettatori.
10. **Servizi VIP:** Per chi cerca un'esperienza più esclusiva, molti stadi offrono lounge VIP e pacchetti di ospitalità che includono servizi premium, posti privilegiati e cibo di alta qualità.
11. **Musei:** Alcuni stadi ospitano musei dedicati alle squadre, dove i tifosi possono ammirare trofei e oggetti legati alla storia del club.

In definitiva, gli stadi di calcio in Europa si impegnano a offrire servizi completi per rendere l'esperienza delle partite memorabile per tifosi di tutte le età. Oltre all'azione sul campo, l'atmosfera unica e i servizi offerti contribuiscono a rendere ogni visita allo stadio un'occasione speciale per gli appassionati di calcio.

Inoltre, hanno un impatto economico significativo sulle città in cui sono situate. Creano posti di lavoro, attirano turisti e generano entrate fiscali consistenti. La costruzione di nuovi stadi può avere un effetto positivo sulla crescita economica locale, sebbene l'entità di questo impatto possa variare. Ovviamente influisce non poco sull'esperienza per il tifoso l'impianto sportivo. Strutture all'avanguardia, infatti, permettono ai club di aumentare il prezzo medio dei biglietti, giustificando tali rincari con l'offerta di un servizio migliore. Per tale motivo gli investimenti per ristrutturazioni di vecchi impianti o costruzione di nuovi sono ingenti e necessari, per migliorare l'esperienza dei tifosi, e ampliare, se necessario, il numero di posti a sedere.

9.1 Investimenti sugli stadi

Ogni dato statistico relativo agli investimenti sugli stadi in Europa indica in modo sempre più evidente la disparità tra il nostro paese rispetto ad altri campionati del continente. Questa recente ricerca condotta da Tifosy sui venti nuovi stadi costruiti dall'inizio del nuovo millennio conferma questa tendenza. Tra i cinque principali campionati europei - la Premier League, la Ligue 1, La Liga, la Serie A e la Bundesliga - solo uno è stato realizzato in Italia: l'Allianz Stadium di Torino, la nuova sede della Juventus, che ha preso il posto dell'ormai datato Delle Alpi. Questa struttura è stata edificata nel 2011 a un costo totale di 155 milioni di euro, con una capacità di accogliere 41,507 spettatori, ad un costo di 3,734 euro per ciascuna poltrona¹²⁶. Tuttavia, nella graduatoria degli investimenti più ingenti, l'Allianz Stadium si colloca soltanto all'undicesimo posto, lontano dalle prime posizioni che appartengono - senza grandi sorprese - alla Premier League. Il nuovo stadio più costoso costruito negli ultimi vent'anni appartiene al Tottenham Hotspur, che ha speso oltre un miliardo di dollari (1.1 miliardi) per la loro nuovissima arena, che ha sostituito l'iconico White Hart Lane. In modo simile, l'Arsenal ha sborsato quasi mezzo miliardo di euro (457 milioni) per erigere l'Emirates Stadium. Nel 2016, l'Olympique Lione ha investito 480 milioni di euro per costruire il Parc Olympique Lyonnais. Un'altra sorpresa proviene dalla Ligue 1, che si fa notare per gli importanti investimenti nelle strutture sportive. Oltre al Marsiglia, anche il Lille, il Nizza e il Bordeaux figurano in questa speciale classifica. Squadre meno conosciute come Le Mans, Le Havre, Grenoble e Valenciennes hanno intrapreso la costruzione di nuovi stadi negli ultimi decenni, con costi che oscillano dai 102 ai 75 milioni di euro. In Bundesliga, squadre meno famose come il Dusseldorf, il Borussia Monchengladbach e il Rot-Weiss Essen - oltre alle affermate Bayern Monaco e Schalke 04 - hanno investito cifre considerevoli in nuove strutture. Questa situazione contrasta nettamente con quella del nostro campionato, in cui i nuovi stadi sono rari e gli investimenti ancora di più. Si attendono con impazienza i nuovi progetti di Milan, Inter e Roma, ma c'è la preoccupazione che queste iniziative finiscano come illusioni, come spesso accaduto nella Serie A del nuovo millennio, caratterizzata da strutture fatiscenti, burocrazia contrastante e da una scarsa ambizione.

¹²⁶ <https://www.nssmag.com/it/sports/30744/c-e-solo-uno-stadio-italiano-tra-i-venti-piu-costosi-costruiti-in-europa-dal-2000>

Figura 42 source Tifosy – top 20 expensive new stadiums



10. Conclusioni: pregi e difetti del Calcio Europeo

In conclusione, l'analisi approfondita del calcio moderno ci permette di delineare un quadro complesso e ambivalente in cui si intrecciano i fili della sostenibilità economica e dell'equilibrio competitivo. L'aspetto socio-economico che il calcio ha assunto nel corso degli anni è innegabile, trasformandolo da uno sport a un business, con implicazioni che vanno ben oltre la dimensione strettamente sportiva. Questa trasformazione, guidata dagli interessi finanziari e commerciali, ha portato a cambiamenti significativi nel panorama calcistico europeo. Da un lato, si è assistito a un crescente allineamento delle leghe e delle organizzazioni calcistiche alle esigenze del business, con meccanismi interni che puntano all'ottimizzazione dei profitti, guidati da accordi televisivi e sponsorizzazioni. Questa evoluzione ha talvolta intaccato i valori tradizionali legati alla passione e all'identità delle squadre, trasformando stadi e nomi di squadre in brand commerciali. L'approccio finanziario ha inciso anche sulla relazione tra giocatori e club, riducendo l'importanza della fedeltà alla maglia e mettendo in primo piano le questioni economiche. Dall'altro lato, la passione dei veri tifosi è rimasta un baluardo contro la dilagante mercificazione del calcio, come visto nell'innumerevole

numero di abbonamenti necessari per non perdersi neanche una partita della propria squadra del cuore, gravando pesantemente sulla spesa mensile dei consumatori. Nonostante le sfide economiche, i tifosi autentici continuano a dimostrare una lealtà incrollabile verso le proprie squadre, riempiendo gli stadi, attraverso abbonamenti annuali e biglietti giornalieri, mantenendo viva l'essenza dello sport. Questo sostegno appassionato sottolinea l'importanza di tener conto dei desideri e delle aspettative dei tifosi, nel perseguire, da parte di club ed organizzazioni, strategie sostenibili economicamente ed entusiasmanti a livello di spettacolo. L'equilibrio competitivo è stato un obiettivo sfuggente, con l'implementazione del Financial Fair Play (FFP) che ha ottenuto risultati contrastanti in Europa. Se da un lato, come si è visto, la sua introduzione ha migliorato la situazione finanziaria di molte squadre, dall'altro ha avuto un impatto negativo sull'equilibrio in termini di competizione. Alcune squadre più ricche e vincenti sembrano essere diventate ancor più dominanti, riducendo l'imprevedibilità dell'esito delle competizioni, soprattutto quella dei campionati nazionali. Un fattore questo non trascurabile, in quanto potrebbe nel lungo termine stancare e intaccare la volontà dei tifosi di seguire, e specialmente, pagare per vedere il calcio. Si ricorda a riguardo, due dei principi fondamentali di una competizione sportiva espressi nei capitoli precedenti.

1 Secondo gli studiosi Rottenberg¹²⁷ e Neale¹²⁸, una competizione equilibrata, incerta e appassionante attira l'attenzione del pubblico, dei media e degli sponsor, generando maggiori ricavi per le squadre coinvolte.

2 Secondo lo studioso S.Morrow¹²⁹, il prodotto sportivo è il risultato di una produzione congiunta e indivisibile tra le squadre partecipanti alla stessa lega, e che tale produzione dipenda dalla cooperazione e dal contributo di ogni squadra.

Dunque se pur vero che il FFP è stato utile per risanare i bilanci dei club europei e quindi ripristinare la sostenibilità finanziaria del settore sportivo, è pur vero che il calcio ad oggi non ha strumenti idonei che tutelano e promuovono la competitività delle proprie competizioni, a discapito, purtroppo, dello spettacolo.

In questo capitolo sono stati presentati alcuni tentativi passati ed attuali per migliorare tale situazione, tuttavia nell'ultima parte di tesi verranno proposte delle possibili soluzioni a tale problematica. Risulta evidente, infatti, visti i risultati sportivi analizzati nel capitolo, il mancato equilibrio competitivo che caratterizza i campionati nazionali ed in maniera contenuta il campo internazionale. L'idea di un approccio più centrato sulle volontà dei tifosi e sulla passione potrebbe rappresentare un'alternativa interessante per il calcio moderno.

Infatti, il coinvolgimento diretto dei tifosi potrebbe portare a una maggiore fidelizzazione e crescita economica attraverso la loro partecipazione attiva. La sfida, ovviamente, è quella di ridurre le disparità economiche tra le squadre che si sfidano nelle stesse competizioni, mantenendo la struttura di lega aperta, con promozioni, retrocessioni e qualificazioni a competizioni internazionale sulla base dei meriti sportivi avuti nella stagione precedente. Ad oggi un club può spendere solo ciò che guadagna, creando dunque

¹²⁷ S. ROTTENBERG, cit. p.242 "*The baseball players labour market*", *Journal of Political Economy* (1956): "i concorrenti devono sempre avere approssimativamente uguale dimensione per avere successo".

¹²⁸ Cfr. W.C. NEALE, "*The Peculiar Economics of Professional Sports*", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.78, pp. 1-14, (1964).

¹²⁹ S.MORROW, "*The People's Game? (Football, Finance & Society*

disparità tra le squadre dei big markets e degli small markets (facendo riferimento all' NBA), in quanto avendo ricavi diversi avranno anche diverse capacità di spesa. L'obiettivo dunque che devono porsi le organizzazioni nel mondo del calcio sono quelli di limitare le spese dei top club, agevolare quelle dei piccoli-medi club per ridurre il gap con le big, attraverso una più equa distribuzione dei ricavi, una riduzione dei costi per salari e DPS dei giocatori proporzionale alle entrate della competizione (concetto di salary cap), mantenendo il concetto, integrale o parziale di lega aperta. Solo in questo modo si può tornare ad avere incertezza dei risultati sportivi, accrescere il successo delle competizioni e di conseguenza aumentare anche i ricavi complessivi dell'indotto sportivo.

Tali concetti verranno maggiormente analizzati nell'ultima parte di tesi. In definitiva, il calcio è chiamato a trovare un equilibrio tra la necessità di sostenibilità economica e l'integrità del gioco stesso cercando un compromesso tra gli interessi finanziari e la passione dei tifosi, preservando l'anima autentica dello sport anche in un contesto sempre più orientato al business. Soltanto attraverso l'introduzione di nuovi regolamenti, coerenti per le squadre che militano, e militeranno, sia in leghe nazionali che in quelle internazionali, si può avere una politica di successo che permetterà ai tifosi di avere pari speranze ed opportunità di festeggiare le vittorie delle proprie squadre.

PARTE III – Un possibile sistema attraverso sostenibilità economica ed equilibrio competitivo

1. Introduzione

Nella terza parte di questo approfondimento, esploreremo un possibile sistema finalizzato a promuovere la sostenibilità economica e l'equilibrio competitivo nei contesti sportivi sia americani che europei. Per farlo, analizzeremo approfonditamente le differenze chiave tra i modelli sportivi americani ed europei, con un particolare focus sul concetto di "franchigia" nel contesto statunitense e sul sistema basato sui "club" nel calcio europeo. All'interno di questa sezione, si presenterà una tipologia di competizione sportiva particolare, detta semichiusa per via della sua particolare struttura, l'Eurolega. Successivamente per esaminare da vicino i problemi che possono emergere in una lega chiusa, si prenderà in considerazione l'esempio dei Seattle Supersonics. Allo stesso modo, esamineremo le sfide associate a una lega aperta, inclusa la crescente disparità tra i grandi club e quelli di dimensioni più contenute. Di seguito, proporremo un sistema possibile per affrontare queste sfide, esplorando la controversa idea di una "SuperLega" nel calcio europeo. Analizzeremo anche il concetto di "Salary Cap" nell'ambito della Major League Soccer (MLS) americana, esaminando i vantaggi e gli svantaggi legati a un limite salariale e come questa lega stia avendo un notevole successo, se pur così giovane. In questa parte, presteremo particolare attenzione alla crescente minaccia rappresentata dalla Saudi Pro League, e all'entrata del fondo PIF nel campionato inglese, con l'acquisto della società del Newcastle United, e al suo possibile impatto sull'appeal della Premier League inglese.

Discuteremo uno dei concetti cardine dell'elaborato come la "Balance Competitive" e di come possa contribuire a tutelare l'imprevedibilità dei risultati nelle competizioni sportive, affrontando, anche, il concetto di incertezza del risultato. Inoltre, eseguiremo un confronto dettagliato tra l'evento sportivo in Italia e lo spettacolo sportivo americano, esplorando le differenze chiave tra i due approcci. Infine, metteremo a confronto le arene NBA e gli stadi di calcio europei per evidenziare le differenze significative nelle strutture e nell'esperienza dei tifosi.

Il capitolo terminerà con le conclusioni alle quali si è giunti al termine delle analisi fatte nelle varie parti dell'elaborato. Questa tesi mira ad offrire una visione completa delle sfide e delle opportunità nei sistemi sportivi americani ed europei, con l'obiettivo di contribuire allo sviluppo di soluzioni sostenibili, equilibrate, capaci di attirare il pubblico, per tutelare il futuro del mondo dello sport.

2. Differenza tra modello sportivo americano ed europeo: differenza tra concetto di “franchigia e club”

I diversi assetti organizzativi tra i campionati americani e il calcio europeo rivestono una notevole importanza. Nelle leghe professionistiche americane, la politica è formulata tramite un processo di negoziazione congiunta tra i proprietari delle squadre e le associazioni/sindacati dei giocatori (nel nostro caso NBPA). In Europa, invece, esistono organi di governo specifici incaricati di sovrintendere alle leghe europee. Nel modello sportivo europeo, infatti, manca questo concetto di associazione con un potere tale da influenzare le decisioni degli enti regolatori sportivi. Le leghe professionistiche americane rispondono principalmente a sé stesse, mentre a livello europeo sono gli organi di governo a definire la politica che riguarda tutti i livelli dello sport all'interno delle loro giurisdizioni¹³⁰. L'emergere dei sindacati dei giocatori nelle principali leghe sportive americane ha rappresentato una minaccia al controllo dei proprietari e al loro ruolo nei processi di contrattazione. Gli atleti americani si sono organizzati sindacalmente sin dagli anni '60, e la politica delle leghe è ora completamente determinata attraverso il processo di contrattazione collettiva, in conformità con il diritto del lavoro americano. Gli accordi di contrattazione collettiva successivi sono esenti dalle leggi antitrust: con “diritto antitrust” si suole indicare quell'insieme di norme aventi a che fare con la limitazione e la regolamentazione della concentrazione del potere economico nelle mani di una sola entità. Nel caso degli sport americani, l'esenzione dalle leggi antitrust è dichiarata e i proprietari, a condizione che mantengano la loro forza negoziale, in accordo con la lega e con il sindacato degli atleti, possono mantenere o addirittura aumentare i limiti di spesa delle squadre¹³¹. D'altra parte, il calcio europeo è vincolato dai regolamenti stabiliti dall'UEFA. Nel 2009, l'UEFA ha introdotto il Financial Fair Play con l'obiettivo di limitare le spese delle squadre entro i loro ricavi, con

¹³⁰ J.MAXCY, “*The American view on Financial Fair Play*”, ESEA Conference Volume, (2014).

¹³¹ M.SCHMIDT & D.BERRI “Competitive Balance and Attendance: The Case of Major League Baseball”, *Journal of Sports Economics*, pp. 145-167, (2001).

l'intento di promuovere un equilibrio competitivo nel calcio europeo. Emergono cinque principali differenze fondamentali tra i sistemi calcistici europei e americani:

A) Governance: Nel contesto europeo, si adotta un sistema gerarchico-piramidale in cui gli organi di governo, come l'UEFA a livello europeo e la FIFA a livello mondiale, hanno un ruolo predominante nell'amministrazione¹³². La FIFA, con sede in Svizzera a Zurigo, attualmente presieduta da Gianni Infantino, supervisiona il calcio, il calcio a 5 e il beach soccer. La FIFA ha sotto di sé sei diverse confederazioni, ognuna con responsabilità organizzative e di supervisione nelle diverse regioni del mondo, tra cui AFC in Asia, CAF in Africa, CONCACAF in America settentrionale e centrale, CONMEBOL in America meridionale, OFC in Oceania e UEFA in Europa. Sotto la FIFA e l'UEFA ci sono le federazioni nazionali, che gestiscono i campionati professionistici e i club membri. Al di sotto delle federazioni nazionali, ci sono numerose rappresentanze dilettantistiche. Nel modello europeo, è obbligatorio per i club affiliarsi alle associazioni nazionali e i giocatori devono essere registrati presso di esse. Ciò comporta l'accettazione dei regolamenti e l'impossibilità di partecipare a competizioni con club o giocatori non affiliati o registrati con l'associazione nazionale.

B) Promozione e retrocessione: Nel calcio europeo, è presente il sistema di promozioni e retrocessioni. Ogni campionato nazionale ha una posizione in classifica e, alla fine della stagione, le squadre con le migliori prestazioni vengono promosse nella lega superiore, mentre le squadre con le peggiori prestazioni vengono retrocesse nella lega inferiore. Questo sistema si basa principalmente sul merito sportivo e non esclude la possibilità che nuovi club possano emergere e avanzare attraverso le promozioni.

C) Molteplici competizioni: In Europa, a differenza delle franchigie che fanno parte ad unico campionato come la Nba, i club possono partecipare a numerose competizioni in una singola stagione, tra cui il campionato nazionale, le coppe nazionali e le competizioni europee come la Champions League. Questa varietà di competizioni offre diverse opportunità per i club e i giocatori di competere a livello nazionale e internazionale.

D) Non aziende: In Europa, molti club sono nati come associazioni senza scopo di lucro con l'obiettivo di praticare lo sport¹³³. La possibilità di generare profitto attraverso le attività sportive è stata introdotta in Europa solo in epoche relativamente recenti. In Italia, ad esempio, la ricerca di scopi di lucro era vietata fino al 1996. In quell'anno, in seguito alla sentenza Bosman, furono implementate modifiche legislative che ridefinirono il panorama delle organizzazioni sportive professionistiche. Da quel momento in avanti, le società italiane ottennero la libertà di distribuire gli eventuali profitti agli azionisti, una pratica che in precedenza doveva essere strettamente reinvestita nelle attività sportive stesse. Anche se alcuni club sono diventati società per azioni, vi sono spesso restrizioni legali sulla distribuzione dei profitti agli azionisti.

¹³² T. PEETERS, S. SZYMANSKI, "Financial Fair Play in European football", *Economic Policy*, Vol. 29, pp. 343-390 (2014).

¹³³ Caselli, Gian Paolo. 2003. "L'economia dello sport nella società moderna", in *Enciclopedia dello Sport*, Treccani.

Questo modello è stato concepito per mantenere i club come risorse comunitarie anziché aziende orientate al profitto. In tale differenza risiede la principale distinzione tra i concetti di "franchigia" e "club", che può essere riassunto identificando l'obiettivo prioritario per gli attori dei due sistemi: la massimizzazione del profitto per gli americani (Profit Maximizers) e l'ottenimento dell'utilità derivante dal successo sportivo per gli europei (Utility Maximizers). Nel modello americano, una franchigia è una società sportiva professionale che opera in una determinata area geografica negli Stati Uniti o in Canada, con l'obiettivo di garantire profitto al proprietario¹³⁴. L'obiettivo principale di tali società non è ottenere risultati sportivi eccezionali, ma piuttosto generare guadagni, poiché la valutazione delle franchigie si basa principalmente sui ricavi. Va sottolineato che vincere il campionato contribuisce alla notorietà e all'entusiasmo dei tifosi, aumentando quindi i guadagni e l'attenzione dei media. Tuttavia, il business viene posto al di sopra dei risultati sportivi, come dimostra il caso emblematico dei New York Knicks. Nonostante abbiano ottenuto scarsi risultati negli ultimi dieci anni, i Knicks hanno raggiunto una valutazione di cinque miliardi di dollari, la più alta nell'intera NBA fino a poco tempo fa. Questo è dovuto al fatto che i tifosi dei Knicks considerano le partite come eventi a cui partecipare, associando il marchio NBA a uno status sociale. Inoltre, il palazzetto viene spesso riempito da turisti che desiderano vivere l'esperienza di una partita, anche se non sono tifosi della squadra. Questa dinamica è diversa per i club europei, poiché la mancanza di successi sportivi può causare una diminuzione del fatturato: meno ricavi da montepremi, dallo stadio, dagli sponsor dal merchandising¹³⁵. I tifosi smettono progressivamente di seguire le partite allo stadio se i risultati negativi si protraggono nel tempo, e i ricavi dipendono dalla posizione raggiunta dalla squadra. Pertanto, i proprietari dei club europei sono spesso disposti a tutto pur di raggiungere la vittoria, indebitandosi per acquisire i migliori giocatori e pagare salari elevati. Ciò ha portato molte squadre a vivere momenti di crisi, poiché il loro equilibrio finanziario dipendeva principalmente dai ricavi. Al contrario, nelle leghe sportive americane non è previsto indebitarsi per ottenere risultati sportivi; le franchigie devono essere autosufficienti dal punto di vista finanziario. Il Salary Cap, ad esempio, impedisce il pagamento di salari eccessivi, e nel mercato degli scambi tra franchigie vige il principio di equilibrio, senza la necessità di pagare un indennizzo per liberare un giocatore da un altro team, come invece accade in Europa. Le licenze UEFA e il sistema del Financial Fair Play sono state introdotte per garantire la sostenibilità finanziaria dei club partecipanti alle competizioni europee e promuovere una gestione finanziaria responsabile. Questi criteri includono l'assenza di debiti scaduti e la necessità di un punto di pareggio finanziario. Altre differenze di minore importanza sono le modalità di vendita e distribuzione dei guadagni televisivi che differiscono anche tra i modelli sportivi americano ed europeo. Negli Stati Uniti, la NBA vende centralmente i diritti televisivi alle reti nazionali, come ESPN, che poi li redistribuiscono in modo equo alle franchigie. Tuttavia, a causa del gran numero di partite giocate durante la stagione, le reti nazionali non possono trasmetterle tutte, quindi le

¹³⁴ Mancin, Moreno. 2009. *Il bilancio delle società professionistiche*. Padova: Cedam.

¹³⁵ Lago, Umberto, Rob Simmons e Stefan Szymanski. 2006. "The financial crisis in European Football, An introduction", in *Journal of Sports Economics*, Vol 7 No. 1, Febbraio 2006: 3 – 12.

singole franchigie hanno la possibilità di negoziare i propri diritti televisivi con le reti locali. Ad esempio, i Philadelphia 76ers trasmettono molte partite sulla rete locale NBC Sports Philadelphia. Nel modello europeo, invece, i diritti televisivi vengono ceduti centralmente dalla lega, ma la distribuzione non è equa come nella NBA. Le squadre europee incassano principalmente in base ai loro risultati sportivi. Più si avanza nella competizione, maggiori sono i guadagni. Inoltre, è importante notare che nel modello calcistico europeo non esistono territori esclusivi, il che significa che gruppi di individui possono fondare squadre ovunque desiderino, a differenza del modello chiuso tipico del Nord America. A tal proposito si possono riscontrare divergenze anche nella gestione territoriale delle franchigie. Nella storia della NBA, le franchigie sono state allocate in diverse città della nazione, mirando a raggiungere il maggior numero di persone e mercati possibile. La selezione delle città era quindi guidata da logiche di guadagno. Nel modello europeo, invece, è comune trovare due club situati nella stessa città, poiché la nascita dei club è stata determinata naturalmente dal territorio e non dalle decisioni della lega di appartenenza. Nel modello americano, le franchigie possono anche spostarsi da una città all'altra o cambiare denominazione se la gestione diventa problematica a causa di vari fattori. Ad esempio, Seattle ha perso la sua storica squadra di basket a causa di un cambio di proprietà e di mancati accordi per la costruzione di una nuova arena. La squadra si è spostata con successo nella città di Oklahoma.

E) Attenzione alla “balance competitive”: Nel contesto del sistema americano, l'enfasi sull'equilibrio competitivo è notevolmente più accentuata rispetto all'Europa. In effetti, un elemento fondamentale che cattura l'attenzione degli spettatori è l'incertezza del risultato in un incontro sportivo. Le partite tra squadre con un divario tecnico significativo, ad esempio una squadra molto forte contro una molto debole, tendono a risultare poco interessanti e poco apprezzate dagli appassionati - consumatori. Negli Stati Uniti, sono state implementate diverse misure per promuovere un campionato più equilibrato e quindi più attraente per il pubblico. Un esempio è il sistema delle matricole. In Europa, i giovani talenti vengono formati attraverso i settori giovanili dei club sportivi, che seguono i ragazzi sin dalla giovane età per sviluppare le loro abilità e integrarli successivamente nella squadra principale. L'obiettivo delle società sportive europee è quello di sfruttare al massimo il proprio vivaio, riducendo così la necessità di acquistare giocatori durante il mercato. Alcuni club sono diventati maestri nel valorizzare il proprio settore giovanile, ottenendo benefici economici significativi dalla vendita di giovani talenti o dal loro prestito a altre squadre. Negli Stati Uniti, il percorso di sviluppo degli atleti è principalmente legato al sistema scolastico e alle università. Le università americane ospitano competizioni sportive universitarie molto competitive, seguite con grande interesse. In questo contesto, il sistema delle matricole gioca un ruolo chiave. Alla fine di una stagione sportiva universitaria, le franchigie sportive hanno l'opportunità di selezionare i migliori giovani talenti provenienti dalle università. Questa selezione avviene in ordine inverso rispetto alle prestazioni delle squadre nella stagione precedente, tramite il draft. Le squadre meno performanti hanno quindi accesso ai migliori talenti universitari. Un altro meccanismo importante è il salary cap, che limita la spesa delle franchigie per gli stipendi dei giocatori,

evitando eccessivi divari tra le squadre più seguite e quelle con meno tifosi. Un ulteriore meccanismo di regolamentazione riguarda il numero di giocatori di cui ogni squadra può disporre, che è fissato a un determinato limite. In pratica, questo significa che ogni squadra ha un numero massimo di giocatori che possono far parte della rosa, con i quali stipulano un contratto. Infine nel modello americano c'è anche un sistema di condivisione delle entrate, che permette una più equa distribuzione delle risorse tra big markets e small markets. In Europa, la distribuzione dei ricavi si basa sia sul merito sportivo che sul merito accumulato nel corso degli anni. Pertanto, anche un club che, per una stagione, non riesce a ottenere le entrate abituali a causa di risultati al di sotto delle aspettative potrebbe ricevere premi basati sui successi passati. Inoltre, il regolamento del market pool funziona in modo opposto rispetto a quello negli Stati Uniti. In Europa, i mercati più grandi ricevono un vantaggio, poiché sono in grado di generare maggiori entrate, mentre i mercati più piccoli sono svantaggiati. L'equilibrio competitivo non è un aspetto essenziale in questo sistema. In sostanza, l'equilibrio competitivo è correlato ai ricavi solo per la parte relativa al bonus partecipazione, che è una somma fissa uguale per tutti. Questo sistema, invece di cercare di ridurre le differenze quanto possibile, tende a consolidare la situazione, favorendo un gruppo di club tradizionalmente vincenti e redditualmente abbienti. Il meccanismo delle promozioni e delle retrocessioni è stato identificato in letteratura come una possibile ragione per il mantenimento delle differenze tra club più prestigiosi e club tradizionalmente meno vincenti. Negli Stati Uniti, i club vincenti sono disposti a condividere le entrate con quelli meno fortunati, poiché sanno che le posizioni potrebbero invertirsi in futuro, beneficiando così del sistema. Riconoscendo, inoltre, che un sistema più equo sarà anche più profittevole nel complesso per tutte le squadre. In Europa, i club più grandi temono che i club minori, se beneficiassero delle entrate che possono generare, potrebbero diventare competitivi e mettere a rischio la loro permanenza nei vertici del calcio europeo. Questo ragionamento diventa ancora più valido quando si considera il contesto delle competizioni europee. Per i club di alto livello in Europa, che cercano ogni anno di qualificarsi per la Champions League attraverso una buona performance in campionato, il rischio di non riuscirci è sempre presente. I premi dell'UEFA rappresentano quindi un vantaggio economico che gioca a loro favore, consentendo loro di investire nella squadra e acquisire i migliori giocatori. Allo stesso tempo, la mancata qualificazione alla fase successiva della Champions League potrebbe avere un impatto negativo in termini di mancanza di bonus finanziari, quindi la quota di mercato rappresenterebbe un importante sostegno economico. Secondo molti sostenitori di questa tesi, molti dei club più rinomati d'Europa hanno considerato con interesse l'idea di una Superlega europea, sia chiusa che con accesso ristretto. Questa lega avrebbe generato un notevole interesse mediatico e avrebbe garantito un sistema economico solido e sicuro per questi club di élite. Le differenze tra i due mondi emergono in maniera evidente.

Innanzitutto, i club nordamericani e quelli europei perseguono obiettivi differenti come loro priorità. Nel Nord America, l'attenzione si concentra sul profitto, mentre nel Vecchio Continente, si dà maggior importanza alla ricerca del successo sportivo. Quest'ultimo viene considerato un mezzo per generare vantaggi per una varietà di stakeholder legati al club, tra cui proprietari, dirigenti, tifosi e squadra. In

secondo luogo, la struttura dei sistemi sportivi è completamente diversa. In Europa, si osserva una struttura gerarchica e piramidale, mentre negli Stati Uniti, prevale un sistema chiuso. Un ulteriore elemento di differenziazione tra questi due mondi è l'attenzione dedicata all'equilibrio competitivo. Nel Nord America, vengono implementati meccanismi volti a garantire una maggiore competitività, affiancati da un sistema di condivisione del reddito che differisce notevolmente da quanto riscontrato in Europa, dove i regolamenti si limitano a tutelare, esclusivamente, la parità di bilancio.

3. Una competizione semichiusa: L'Eurolega

A differenza della NBA, l'Eurolega, la competizione internazionale europea di basket, segue un modello semichiuso che presenta alcune differenze rispetto ai due modelli visti nei capitoli precedenti: chiuso per l'NBA e aperto per il calcio europeo. Undici squadre sono fisse, mentre altre cinque accedono in base al raggiungimento di vari obiettivi come la vittoria del campionato nazionale, e altre due squadre vengono invitate dall'organizzazione. Anche in questa competizione le squadre si sfidano in partite di andata e ritorno durante la stagione regolare. Le migliori otto squadre si affrontano nei quarti di finale al meglio delle cinque partite, e le vincitrici accedono alle Final Four che si giocano in una singola partita¹³⁶. Questa struttura è abbastanza insolita nel mondo del basket, dove di solito le competizioni vengono risolte attraverso una serie di partite. Tuttavia, questo sistema aumenta l'attenzione dei tifosi verso le partite, come avviene negli Stati Uniti con la March Madness universitaria. È importante sottolineare che in Europa mancano strumenti come il Draft e il Salary Cap, che invece sono presenti nella NBA, per tutelare l'equilibrio competitivo all'interno delle leghe professionistiche. La distinzione tra il basket americano e quello europeo ha altre differenze tra le due discipline. Il basket NBA è intrinsecamente spettacolare e dinamico, mirando a mettere in risalto le abilità individuali delle sue stelle. D'altra parte, il basket europeo è caratterizzato da regole più rigide e una minore enfasi sull'intrattenimento, il che si riflette spesso nei punteggi delle partite, generalmente più bassi rispetto a quelli della NBA. Questo dualismo tra i due mondi è sempre esistito, alimentando dibattiti appassionati tra sostenitori di entrambe le prospettive nel corso degli anni. Di conseguenza, esistono anche alcune differenze nelle regole del gioco: la lega americana non segue le direttive FIBA dunque i regolamenti sono leggermente differenti. Di seguito le differenze dal sito ufficiale FIBA.

Figura 43 source Fiba – rule FIBA vs NBA

¹³⁶ <https://www.sofascore.com/it/torneo/basket/international/euroleague/138>

Rule	FIBA	NBA
Playing time	4x10 minutes 5 minutes over-time (OT)	4x12 minutes 5 minutes over-time
Shot clock	24 seconds After offensive rebound: 14 seconds	24 seconds
3-point line	6.75m (6.60 on baseline)	7.24m (6.70m on baseline)
Time-outs	2 in first half 3 in second half (but only 2 in last two minutes of the 4 th period) 1 per OT period Always 60 seconds Never carried over	6 regular 2 per OT period = 60 or 100 seconds + 1 short time-out (20 seconds) per half The second short time-out can be carried over to OT period !!! additional regulations
Jump ball and alternating possession	Jump ball to start game The one losing initial jump ball gets possession for the next jump ball situation Alternating possession between teams thereafter for all jump ball situations	Jump ball to start game The one losing initial jump ball gets possession to start 2nd and 4th quarters The one winning initial jump ball gets possession to start 3rd quarter All other jump ball situations played as "real jump ball"
Individual foul	Foul out on 5 (personal and technical)	Foul out on 6 or 2 technical
Team fouls and bonus free-throws	2 free-throws awarded for each (non-shooting) foul after the 4th period (includes player technical fouls) Does not include offensive fouls/fouls by team in possession	2 free-throws awarded for each foul after the 4th team foul or last two minutes of each quarter, whichever comes first Does not include offensive fouls and technical fouls
Technical foul (penalty)	1 free throw and play resumes at the point of interruption	1 free throw per technical foul; play resumes at the point of interruption; foul is charged to individual in question (and automatic fine assessed)

3.1. I problemi di una lega chiusa: Il caso Seattle SuperSonics¹³⁷

Il 29 agosto 2005 gli Stati Uniti furono colpiti da una calamità naturale, l'uragano Katrina si abbattè su molte città tra cui New Orleans. Gli allora New Orleans Hornets (oggi Pelicans) furono costretti a trasferirsi ad Oklahoma City per le stagioni 2005/06 e 2006/07, perché la Nba non voleva ritardare l'inizio della stagione, "the show must go on". Fino a quel momento la città, seppur possedeva le strutture, non aveva mai avuto una squadra Nba. Dunque la squadra di New Orleans per due stagioni ha rappresentato anche la città di Oklahoma e la sua tifoseria l'ha accolta a braccia aperte. Nel passato già c'erano state voci sulla possibilità di istituire una franchigia ad Oklahoma, e questa occasione fu perfetta per ribadire il possibile successo di una tale manovra. Nel 2001 l'arena dei Seattle SuperSonics fu dichiarata in perfette condizioni, nel frattempo la squadra stava per essere venduta ad Howard Schultz. Tuttavia tra il 2005 e il 2006 il

¹³⁷ https://www.youtube.com/watch?v=9IOUi07w_Ds

commissioner Nba dell'epoca ricontattò il proprietario della franchigia ed intimò la ristrutturazione o rifacimento dell'arena. La società non era nelle condizioni di poter assecondare tale richiesta, e fece scalpore che solo qualche anno prima Stern dichiarò che quella stessa arena era "State of the art". Nel 2006, dopo numerosi tentativi infruttuosi di convincere lo Stato di Washington a destinare fondi per migliorare la KeyArena, la dirigenza del gruppo SuperSonics, guidata da Howard Schultz, decise di cedere la squadra al Professional Basketball LLC (PBC), un gruppo di investitori guidato dall'imprenditore di Oklahoma City Clayton Bennett. L'acquisizione, dal valore di 350 milioni di dollari, comprendeva anche la squadra dei Seattle Storm WNBA. La precedente proprietà, la Basketball Club of Seattle, sotto la guida del proprietario di Starbucks, Howard Schultz, cedette il controllo al gruppo di Bennett con l'idea che questi avrebbe tentato di mantenere la squadra a Seattle invece di spostarla immediatamente ad Oklahoma City. Sia i politici di Seattle che quelli di Oklahoma City sembravano favorevoli a conservare la franchigia nella "Rain City". Nel 2007, non essendo riuscito a convincere il governo locale a finanziare un complesso sportivo del valore di 500 milioni di dollari, il gruppo di Bennett informò la NBA della sua intenzione di spostare la squadra ad Oklahoma City e richiese un arbitrato con la città di Seattle per interrompere l'affitto della KeyArena. Quando un giudice respinse tale richiesta, Seattle intentò una causa contro il gruppo di Bennett per far rispettare il contratto che prevedeva che la squadra giocasse alla KeyArena fino al 2010. Il 2 luglio 2008, fu raggiunto un accordo che consentì alla squadra di spostarsi sotto determinate condizioni, tra cui il pagamento di 45 milioni di dollari alla città di Seattle e la possibilità di versare ulteriori 30 milioni nel 2013, se non fosse emersa una nuova squadra professionistica in città. L'accordo stabilì inoltre che il nome SuperSonics non sarebbe stato utilizzato ad Oklahoma City e che la storia della squadra sarebbe stata condivisa tra questa città e la futura squadra di Seattle. Nella stagione 2008-09, la nuova squadra prese il nome di Oklahoma City Thunder, diventando la terza squadra professionistica NBA a essere ricollocata nel decennio. Nel periodo che precedette la decisione, Seattle rese pubbliche alcune email interne al gruppo di Bennett, ipotizzando che alcuni membri volessero spostare la squadra ancor prima dell'acquisizione nel 2006. In precedenza, il co-proprietario dei Sonics, Aubrey McLendon, aveva dichiarato a un giornale di Oklahoma City: "Non abbiamo acquistato la squadra per tenerla a Seattle. Speravamo di venire qui", anche se Bennett ha negato di essere a conoscenza di tali dichiarazioni. Seattle utilizzò queste affermazioni per dimostrare che la trattativa non fosse stata condotta in buona fede, spingendo Schultz a intentare una causa per annullare la vendita e far stabilire da un tribunale la proprietà. La NBA contestò la validità della causa, basandosi sul fatto che Schultz aveva firmato un accordo in cui si impegnava a non intentare azioni legali contro Bennett e che, comunque, la proposta violava le regole della lega. Schultz ritirò la causa prima dell'inizio della stagione 2008-2009. Così per motivi di business la città di Seattle si trovò privata della sua storica squadra Nba, ed ad oggi la situazione non è cambiata.

3.2. I problemi di una lega aperta: il Gap tra Grandi Club e Piccoli Club

Il calcio europeo è afflitto da un problema persistente che mina l'equità e la competitività della sua struttura: il divario tra i Grandi Club e i Piccoli Club. Questa sfida rappresenta un ostacolo significativo per il gioco stesso e solleva domande cruciali sulla sostenibilità e l'equità del sistema. I Grandi Club, squadre ricche e famose appartenenti ai migliori campionati europei, godono di risorse finanziarie considerevoli, attraendo talenti di livello mondiale, investendo in infrastrutture all'avanguardia e godendo di opportunità commerciali importanti dal punto di vista economico. Inoltre la vittoria non glorifica soltanto il blasone delle squadre, ma rinforza anche le tasche dei club: qualificarsi alle competizioni nazionali, superare le varie fasi eliminatorie e vincere partite o, addirittura, trofei, aumenta progressivamente le entrate delle società. I ricavi aumentano grazie ad un numero maggiore di partite, dunque cresce il botteghino da stadio. Inoltre con il proseguire di tali competizioni l'importanza delle partite aumenta e con essa anche i prezzi dei biglietti. Inoltre un maggior numero di incontri a disposizione ed una crescente importanza del palcoscenico permette di contrattare partnership e sponsorizzazioni più generose, di aumentare dunque gli accordi commerciali. Inoltre le competizioni UEFA, da montepremi, ricompensano ogni vittoria o passaggio al turno successivo con cospicue ricompense in denaro, a differenza dei montepremi NBA (esigui rispetto al valore dell'indotto, quasi simbolici). Anche il merchandising è fortemente influenzato dall'andamento positivo o negativo della squadra nelle competizioni. Un altro fattore, seppur secondario, è la possibilità che hanno i club che partecipano a queste competizioni di mettere in mostra a livello internazionale i propri talenti ed aumentarne il loro valore con le prestazioni nella competizione. Questi meccanismi creano un ciclo virtuoso in cui i club di successo attraggono sponsorizzazioni e fan fedeli, generando ancora più entrate. Tuttavia, questo scenario può anche creare una concentrazione di potere e successo tra poche squadre, mentre altre combattono per restare competitive. Dall'altra parte dello spettro, i Piccoli Club lottano con sfide finanziarie e risorse limitate. La mancanza di entrate significative e l'incapacità di competere con i Grandi Club nei mercati dei trasferimenti possono mettere in pericolo la loro sopravvivenza stessa. I piccoli club spesso si trovano costretti a vendere i loro migliori talenti per far fronte alle necessità finanziarie, indebolendo ulteriormente le loro possibilità di successo in campo. Oltre ad avere per loro struttura di base ricavi inferiori, la non qualificazione alle competizioni internazionali crea una spaccatura ancora più ampia tra le due categorie. Questo divario finanziario crea un ciclo di disuguaglianza che può compromettere la competitività nelle leghe: più vinci, più guadagni, più investi, più vinci. Le squadre che non sono in grado di competere sul piano finanziario rischiano di affrontare stagioni deludenti, causando una diminuzione dell'interesse dei tifosi e delle opportunità di sviluppo per i giovani talenti locali. Inoltre, il dominio dei Grandi Club nei tornei e nelle competizioni può rendere l'esito delle stagioni più prevedibile e privo di suspense. Quest'ultimo punto è la preoccupazione più grande che dovrebbe avere un indotto sportivo: ridurre allo zero sfide di questo tipo. Uno dei maggiori timori riguarda la perdita di quella magia delle sfide imprevedibili, così tipiche dello sport. Un equilibrio tra le squadre di alto livello e quelle più piccole è fondamentale per mantenere viva la passione e l'entusiasmo dei tifosi. Affrontare questa disparità richiede un approccio attento e collaborativo, con interventi che promuovano una distribuzione più equa delle risorse e incoraggino gli investimenti nelle

squadre più piccole. Solo così si potrà garantire un calcio europeo vibrante, competitivo e coinvolgente per tutti gli appassionati.

4. Un sistema possibile: La SuperLiga

L'idea di istituire una superlega europea, un torneo che riunisca le squadre più forti del continente seguendo il formato dei campionati nazionali anziché quello dei tornei ad eliminazione diretta, ha fatto la sua comparsa in diverse occasioni nell'ambito del calcio europeo. La prima volta che questa proposta emerse fu alla fine degli anni '90, quando il Milan, all'epoca presieduto da Silvio Berlusconi e dalla sua Media Partners, cercò di coinvolgere i migliori club europei nel progetto. In effetti, riuscì a ottenere l'adesione di circa una dozzina di squadre, ma successivamente la UEFA prese in considerazione le richieste di partecipazione di un numero maggiore di grandi club alle competizioni europee. Ciò portò all'ampliamento del numero delle squadre partecipanti alla Champions League per la stagione 1999/00¹³⁸. Nell'estate del 2021, si è verificato un notevole riemergere dell'ipotesi sostenuta da alcuni dei club più prestigiosi d'Europa, che ha messo in ombra le competizioni organizzate dalla UEFA. In particolare, è stata annunciata dai club fondatori la creazione di una nuova competizione denominata "The Super League", proposta come alternativa alla Champions League.

Secondo lo statuto, il torneo avrebbe coinvolto 20 squadre, di cui 15 club fondatori avrebbero avuto un posto assicurato, mentre solo 5 posti sarebbero stati assegnati annualmente in base alle prestazioni sportive e dunque al merito¹³⁹. Di recente si è analizzato in dettaglio il concetto di superlega, mettendo in luce sia gli aspetti positivi che quelli negativi legati a un torneo di questo genere. Si è anche riflettuto sulle motivazioni che hanno spinto i club a prendere la decisione di separarsi dalle competizioni UEFA di alto livello e sui motivi che hanno portato al declino di questo progetto.

Di seguito le principali conclusioni.

La ragione principale che ha spinto i club fondatori a lanciare l'idea di una superlega è stata la ricerca di redditività economica. Un campionato semichiuso che coinvolgesse le squadre più prestigiose a livello mondiale avrebbe consentito ai tifosi di godere di partite più equilibrate rispetto a quelle delle leghe nazionali, dove spesso vi è una grande differenza di competitività tra le prime e le ultime squadre della classifica. Questo avrebbe portato ad un maggiore bilanciamento della competizione, un aspetto che non è sempre evidente nel sistema calcistico europeo. Inoltre, la presenza di giocatori "superstar" in campo avrebbe sicuramente innalzato il livello di competizione tra le squadre in lotta per il titolo, contribuendo a rendere il torneo più accattivante e, di conseguenza, a generare maggiori introiti provenienti da biglietti, accordi di sponsorizzazione e diritti televisivi. L'importanza dei mercati locali, che oggi rappresentano un elemento chiave, perderebbe peso in favore di un mercato europeo più ampio. Le dimensioni considerevoli

¹³⁸ Hoehn, Thomas e Stefan Szymanski. 1999. "The Americanization of European football", in *Economic Policy*, Vol. 14, No. 28, April 1999: 203 – 240.

¹³⁹ The Super League, 2021. thesuperleague.it

del mercato europeo consentirebbero ai club di beneficiare di entrate consistenti. Una redistribuzione più equa dei ricavi, diversa da quella attuale che favorisce i club più prestigiosi, rappresenterebbe, però, un elemento cruciale da considerare. Una superlega chiusa, o meglio semi-chiusa in questo caso, poiché 15 club avrebbero un posto garantito, offrirebbe alle società che fanno parte di questa "confraternita" una stabilità economica e finanziaria che finora non è stata loro assicurata. I ricavi che ne deriverebbero sarebbero consistenti e costanti nel corso degli anni, indipendentemente dai risultati ottenuti in campo. La certezza di partecipare a un torneo così redditizio annullerebbe il rischio finanziario cui si è soggetti ogni anno in caso di mancata qualificazione alla Champions League. Al momento, una mancata qualificazione comporta una doppia sfida: i club devono far fronte al rischio di spese salariali non coperte dai ricavi garantiti dalle partite di Champions League e al pericolo che questa discrepanza tra spese e entrate possa violare i criteri di bilancio stabiliti dalla UEFA. Inoltre, una mancata qualificazione potrebbe innescare un circolo vizioso, poiché la necessità di ridurre gli stipendi a causa della mancanza di entrate potrebbe limitare la capacità delle squadre di acquistare giocatori di livello che possano garantire prestazioni competitive, compromettendo così la possibilità di qualificarsi per la Champions League nella stagione successiva. Torniamo al concetto, espresso in precedenza, dove si innesca un ciclo di disuguaglianza tra le squadre che vincono e quelle che non vincono. La creazione di un torneo con posti garantiti eluderebbe un meccanismo del genere, offrendo un sistema più stabile e prevedibile. Un altro fattore che gioca a favore della superlega è la fiducia che alcuni club di calcio contemporanei hanno già dimostrato nei confronti di una lega chiusa. Questi club sono gestiti da proprietari che hanno esperienza anche nel campo degli sport americani e sono quindi familiari con il modello di lega ermetica. È interessante notare come il processo di trasformazione che il modello sportivo europeo sta vivendo sia stato già denominato in precedenza come "americanizzazione del calcio europeo". Tuttavia ci sono diversi svantaggi nella decisione di alcuni club di passare dalle competizioni tradizionali alla nuova superlega. In primo luogo, questa scelta significherebbe abbandonare un sistema che permette loro di dominare spesso le competizioni nazionali e beneficiare dei ricavi generati dalle competizioni europee. Questo sarebbe fatto a favore di una competizione il cui successo non è garantito fin dall'inizio.

I club che opterebbero per questa transizione dovrebbero avere assicurazioni solide sulle entrate che otterrebbero, ed è per questo che la lega dovrebbe essere chiusa o semi-chiusa, come è stata proposta recentemente. Tuttavia, vi è il rischio che ciò possa ridurre l'interesse del pubblico, poiché i tifosi dei club minori non avrebbero più l'opportunità di vedere le loro squadre sfidare i team più prestigiosi. Inoltre, una competizione che consenta la partecipazione solo di alcuni club per ogni nazione europea potrebbe portare alla perdita delle rivalità locali che sono una caratteristica delle leghe nazionali. Il principale motivo di critica nei confronti della superlega è la sua enfasi nel concetto di esclusività e sugli aspetti di mercato che potrebbe generare, a discapito dei valori sociali e delle tradizioni che hanno da sempre contraddistinto il calcio europeo. Per i tifosi e gli appassionati di calcio, la storia e la tradizione svolgono un ruolo

fondamentale¹⁴⁰. Le identità locali e regionali sono parte integrante del calcio e contribuiscono a renderlo uno sport popolare. Gli investitori europei sembrano aver sottovalutato questi aspetti, il che ha contribuito al fallimento del progetto. All'interno della comunità europea, tre gruppi si sono opposti alla superlega. Gli enti governativi dell'organizzazione calcistica europea, a livello nazionale e internazionale, hanno definito il progetto come cinico e basato sugli interessi personali, ribadendo la loro determinazione nell'opporvisi. Diverse personalità pubbliche, sia all'interno che all'esterno del mondo del calcio, si sono sollevate contro un sistema che sembra contrastare con i principi del merito sportivo. Infine, i tifosi e gli appassionati hanno espresso la loro disapprovazione nei confronti della superlega attraverso proteste organizzate, alle quali hanno partecipato anche i sostenitori delle squadre che avrebbero comunque avuto un posto garantito nella lega. Una superlega europea a sistema chiuso rappresenterebbe un contesto ideale per l'implementazione di un tetto salariale, simile a quello utilizzato nel modello nordamericano. Le squadre partecipanti potrebbero beneficiare di una redistribuzione equilibrata dei ricavi, e gli organizzatori della lega avrebbero la possibilità di stabilire con relativa facilità un limite massimo ai salari delle società. Tuttavia, non è l'obiettivo di questo paragrafo promuovere l'adozione di un sistema di tetto salariale in Europa identico a quello presente negli Stati Uniti, nelle conclusioni, invece, verrà proposto un possibile modello. Piuttosto, si intende analizzare i benefici che un meccanismo di controllo dei salari potrebbe apportare alle principali squadre calcistiche. Si è constatato che un sistema a somma fissa non sarebbe praticabile, poiché non si adatterebbe alla struttura attuale. Il tentativo da parte dei club che auspicavano la creazione di una nuova e rivoluzionaria competizione, di trasformarsi da "Utility Maximizers" a "Profit Maximizers", è stato ostacolato poiché contrastava con la struttura basata sul merito che caratterizza il sistema di promozioni e retrocessioni tipico del vecchio continente. L'identità sociale che permette ai tifosi di calcio di identificarsi come parte di una comunità con valori condivisi, come il modello di lega aperta e l'importanza delle rivalità locali e nazionali, è stata messa in discussione dalla mancanza di coinvolgimento dei club fondatori nelle decisioni riguardanti la superlega. Questo ha portato a un boicottaggio del progetto superlega da parte dei tifosi e degli appassionati.

La UEFA ha adottato una posizione netta contro il progetto di una lega chiusa e si è dichiarata contraria a una competizione in cui alcune squadre avrebbero avuto la partecipazione garantita a priori. Tuttavia, la federazione europea ha compreso in parte le ragioni che hanno spinto i club fondatori a cercare una soluzione per la sostenibilità finanziaria attraverso il nuovo torneo. La UEFA è chiamata a trovare un equilibrio tra la creazione di una competizione equa, rappresentativa di un'ampia gamma di nazioni europee, e il soddisfacimento delle esigenze di redditività e sostenibilità dei club di élite, al fine di evitare la nascita di una superlega. Le soluzioni adottate dalla federazione includono l'introduzione di un nuovo formato per la

¹⁴⁰ Brannagan, Paul Michael, Nicolas Scelles, Maurizio Valenti, Yuhei Inoue, Jonathan Grix e Seth Joseph Perkin. 2022. "The 2021 European Super League attempt: motivation, outcome, and the future of football", in *International Journal of Sport Policy and Politics*, 14:1, 169-176. DOI: 10.1080/19406940.2021.2013926

Champions League a partire dalla stagione 2024/25 e per le altre competizioni¹⁴¹, nonché l'aggiornamento del proprio regolamento, ora denominato "UEFA Club Licensing and Financial Sustainability Regulations".

5 Il salary cap nella MLS¹⁴²

Il Salary Cap nel calcio esiste già, ed un esempio virtuoso è rappresentato dalla MLS. Nel campionato nordamericano, esiste un tetto salariale per i giocatori e un limite per ciascuna squadra per l'acquisto di grandi campioni. Il funzionamento del Salary Cap nel calcio è possibile, ma richiede una comunione di intenti da parte di tutti i soggetti coinvolti. Durante l'estate in cui l'Arabia Saudita ha attirato i campioni europei con cifre astronomiche, dopo gli anni di spese folli da parte del Manchester City e del PSG, con la ricca Premier League che domina la scena, alcuni dirigenti del calcio, tra cui il presidente della Lega Serie A Lorenzo Casini, hanno iniziato a esprimere preoccupazione per una bolla economica che potrebbe presto esplodere. Casini ha commentato che dovremmo introdurre un salario massimo sofisticato come nelle leghe americane, e in effetti la Major League Soccer rappresenta un caso di gestione economica che ha portato a una grande crescita del calcio in quelle regioni. Ma come funziona?

La premessa fondamentale, e la sfida più grande da superare in questi casi, è che la cultura sportiva americana ed europea sono completamente opposte, come visto in precedenza. Ad esempio, nella MLS - così come nella NBA e simili - non esistono (e non ci saranno) promozioni e retrocessioni. Un fattore questo non trascurabile.

Durante il processo di crescita del campionato nordamericano, l'obiettivo era offrire al pubblico un campionato equilibrato, spettacolare e soprattutto sostenibile, dopo i fallimenti della vecchia (e anche della nuova) NASL, in cui gli investimenti dei ricchi imprenditori del momento erano volatili e senza un progetto di base. Una delle soluzioni è stata introdurre il Salary Cap, che sebbene spesso sia criticato per cifre considerate ancora troppo stringenti, tiene in piedi l'intero sistema lasciando comunque la possibilità a giocatori come Lionel Messi di essere ingaggiati e ai club di fare investimenti fuori dal comune. Ma come?

Il regolamento per la composizione delle squadre nella MLS è molto complicato e richiede un'attenta analisi per comprenderlo appieno. Ogni squadra, chiamata "franchigia" nella MLS perché fa parte di un sistema chiuso e non è strettamente legata alla città in cui gioca, ha a disposizione un budget massimo da destinare agli stipendi dei giocatori in rosa. Per il 2023, si parla di 5,2 milioni di dollari.

Una cifra esigua se si pensa ai faraonici stipendi che girano in Europa o nella "nuova" ricca Arabia Saudita. Dunque, come faranno giocatori come Lionel Messi a guadagnare una cifra decisamente più alta rispetto ai salari medi dei giocatori che militano nella MLS? Con un contratto particolare derivato dalla prima grande star ad aver preso parte alla nuova MLS e averla trasformata: David Beckham. Infatti, secondo the Beckham rule, ogni franchigia può ingaggiare un numero massimo di giocatori, pagando loro lo stipendio desiderato senza alcun limite: i Designated Players. Questa regola è stata introdotta per consentire ai LA Galaxy di ingaggiare David Beckham nel 2009, consentendo loro di pagare integralmente lo stipendio dell'inglese

¹⁴¹ <https://sport.sky.it/calcio/champions-league/champions-league-uefa-nuovo-format-2024-2025>

¹⁴² https://www.sportmediaset.mediaset.it/calcio/salary-cap-nel-calcio-come-funziona-in-mls_66506086-202302k.shtml

senza però superare il Salary Cap. Da allora, ogni squadra ha avuto la possibilità di ingaggiare un giocatore "extra" come compenso, con il numero di slot per i Designated Players che è aumentato nel corso degli anni fino ai tre attuali. La particolarità di questa regola è che, indipendentemente dall'ingaggio folle di un giocatore deciso dal presidente, dai proprietari o dalla lega stessa, l'ingaggio "peserà" sul Salary Cap per l'importo massimo di uno stipendio normale, che per il 2023 è di circa 651.000 dollari. Un esempio chiarificatore riguarda due stelle del campionato: Lorenzo Insigne guadagna 7,5 milioni di dollari all'anno con il Toronto FC (lordi), una cifra superiore al Salary Cap della squadra (5,2 milioni). Tuttavia, per quanto riguarda il Salary Cap, il suo stipendio incide solo per 651.000 dollari, esattamente come nel caso di Bernardeschi, con il suo ingaggio di 6,3 milioni di dollari (lordi). La situazione è la stessa per Messi a Miami: indipendentemente dal fatto di quanto guadagni all'anno, sul Salary Cap peserà sempre 651.000 dollari. Tuttavia, questa cifra diminuisce nel caso di un'acquisizione in estate come nel caso dell'argentino (peserà circa la metà) o se il giocatore designato è Under 24 (peserà al massimo 200.000 dollari), incoraggiando l'investimento su giovani talenti. Per questo motivo, esiste un limite al numero di giocatori di questo tipo che possono essere ingaggiati, al fine di mantenere un certo equilibrio e soddisfare fino ad un certo punto le aspettative dei proprietari dei club. Tuttavia, i proprietari devono ottenere l'approvazione della MLS e del board decisionale composto da altri proprietari per completare l'ingaggio.

5.1 La MLS

Esaminando l'ultima classifica stilata da Forbes sulle società calcistiche dal valore di mercato più elevato, ci troviamo di fronte a questa situazione: 12 squadre della Premier League, 7 della MLS, 4 della Serie A, 3 della LaLiga, 2 della Bundesliga e altre 2 della Ligue 1.

Di seguito l'ultima classifica stilata da Forbes¹⁴³.

Figura 44 source Forbes – classifica squadre maggior valore

Posizione	Squadra	Lega	Valore (miliardi)
1	Real Madrid	Liga spagnola	6.07
2	Manchester United	Premier League	6.00
3	Barcellona	Liga spagnola	5.51
4	Liverpool	Premier League	5.29
5	Manchester City	Premier League	4.99
6	Bayern Monaco	Bundesliga	4.86
7	Paris Saint-Germain	Ligue 1	4.21
8	Chelsea	Premier League	3.10
9	Tottenham Hotspur	Premier League	2.80

¹⁴³ [https://forbes.it/2023/05/31/squadre-calcio-maggiore-valore-primi-real-madrid/#:~:text=Come%20spesso%20accade%20nel%20calcio,\(5%2C51%20miliardi\)](https://forbes.it/2023/05/31/squadre-calcio-maggiore-valore-primi-real-madrid/#:~:text=Come%20spesso%20accade%20nel%20calcio,(5%2C51%20miliardi))

Posizione	Squadra	Lega	Valore (miliardi)
10	Arsenal	Premier League	2.26
11	Juventus	Serie A	2.16
12	Borussia Dortmund	Bundesliga	1.93
13	Atletico Madrid	Liga spagnola	1.54
14	Milan	Serie A	1.40
15	West Ham United	Premier League	1.08
16	Inter	Serie A	1.03
17	Lafc	Mls	1.00
18	Los Angeles Galaxy	Mls	0.93
19	Atlanta United	Mls	0.85
20	Crystal Palace	Premier League	0.81
21	New York City Fc	Mls	0.80
22	Newcastle	Premier League	0.79
23	Leicester	Premier League	0.78
24	Aston Villa	Premier League	0.76
25	Everton	Premier League	0.74
26	Olympique Lione	Ligue 1	0.73
27	Roma	Serie A	0.72
28	D.C. United	Mls	0.70
29	Toronto Fc	Mls	0.69
30	Austin Fc	Mls	0.68

Ma come è possibile che Los Angeles FC, LA Galaxy o Atlanta United abbiano un valore quasi paragonabile all'Inter e superiore a squadre come la Roma o il Newcastle? Ivan Gazidis, ex dirigente di Arsenal e Milan, ha spiegato tutti i motivi in un'intervista al podcast Business of Football¹⁴⁴. Oltre ad aver guidato i rossoneri, è stato anche uno dei fondatori della moderna MLS, in cui ha sviluppato un modello economico vincente. Innanzitutto, c'è la centralizzazione della Lega. La MLS rappresenta l'entità centrale di potere e ha un valore molto superiore a qualsiasi altra federazione calcistica nel mondo. Le squadre agiscono come amministrazioni regionali che competono tra di loro. Per questo motivo, i giocatori firmano contratti con la federazione stessa anziché con una singola squadra. Questo approccio crea una notevole stabilità economica. Nel resto del mondo, il calcio si basa sulla competizione e sul rischio: se investi bene e pianifichi correttamente, vinci; altrimenti, perdi. E la sconfitta può anche significare retrocessione. Questo modello,

¹⁴⁴ <https://www.cronachedispogliatoio.it/mls-valore-gazidis/>

sicuramente emozionante dal punto di vista sportivo, si dimostra molto più instabile dal punto di vista economico. Nella MLS, invece, non esiste la retrocessione proprio per evitare eventuali problemi finanziari alle squadre. Inoltre, c'è il "salary cap", come è stato visto, un regolamento complesso che limita gli stipendi dei giocatori. Questo meccanismo è concepito per garantire che le squadre non spendano più di quanto possano realmente guadagnare. Infine, ci sono gli stadi. Le franchigie dispongono tutte di moderni stadi costruiti appositamente per il calcio, i quali generano entrate che quasi da sole superano il monte stipendi dei giocatori. Questo modello, basato in gran parte su un'idea di franchising, potrebbe non rispecchiare completamente la cultura della competizione e della lotta per la sopravvivenza nella categoria. Tuttavia, riesce a generare un ottimismo significativo tra gli investitori, i quali si sentono sempre più attratti da una lega che crea valore economico e non va mai in perdita.

5.2 Pro e contro del Salary Cap

In un mondo come quello del calcio, in cui le società spesso operano in perdita, il Salary Cap è uno strumento che consente la sopravvivenza e, se studiato in modo scientifico, la crescita, come dimostra il caso della MLS.

Uno dei campionati emergenti che sta gradualmente diventando un punto di riferimento internazionale, prima tramite investimenti sporadici di ricchi proprietari, che tramite l'acquisto di "star" (giocatori forti e famosi nel panorama europeo) cercavano di dare lustro ad un campionato poco appetibile sia per i tifosi (negli Stati Uniti il calcio non è lo sport più seguito come in Europa) che per i calciatori (attirati solamente da ingaggi maggiori, perché andare nel campionato americano, considerato poco competitivo, vuol dire rinunciare a giocare ad alti livelli), adesso, invece, tramite una competizione avvincente e una gestione flessibile e sostenibile. Uno dei principali contro, almeno per quanto riguarda la Major League Soccer, consiste nel trovare l'importo giusto per garantire competitività rispetto ad altri campionati e concorrenza all'interno dello stesso campionato. Secondo molti esperti, il limite di spesa per gli stipendi della MLS è ancora troppo basso per poter fare il salto di qualità a livello internazionale, e poter attirare giocatori di grande calibro che non siano Designated Players. Attualmente, lo stipendio minimo è di circa 68.000 dollari lordi, una cifra troppo bassa da molteplici punti di vista. Tuttavia il salario minimo, massimo e in generale il salary cap sono limiti decisi anno per anno sulla base degli introiti della lega, questo ha un duplice obiettivo. Permette di rendere il sistema sostenibile perché le squadre non possono spendere più di quanto ricavano dalle loro entrate e rende uniformi le differenze finanziarie delle squadre, limitando dunque le più ricche a spendere molto di più delle squadre meno competitive, preservando l'equilibrio competitivo. Ovviamente, per una lega giovane come la MLS, è più difficile beneficiare dei vantaggi del salary cap, in quanto se non c'è una crescita corale dei club della lega e, dunque, della lega stessa sarà difficile competere con le "vecchie" e affermate leghe europee che ancora dominano il palcoscenico. Sarà dunque questa la sfida per la lega americana, cioè far sì che il calcio americano abbia una crescita, seppur lenta, sostenibile ed

equilibrata al suo interno. Il Salary Cap in Europa potrebbe essere lo strumento utile per equilibrare le risorse finanziarie, ridurre le differenze tra piccoli e grandi club, nei campionati nazionali e nei tornei internazionali, e ripristinare dunque l'equilibrio competitivo oramai perso. Non solo, se applicato in una lega con un volume di introiti come quelle europee, permetterebbe a tutti i club di essere in profitto, riducendo i costi a parità dei ricavi (non riducendoli quindi), e senza abbassare l'appeal delle competizioni. Anzi ponendo un limite, i top club non dovranno alimentare la corsa all'acquisto del DPS più costoso o al salario più elevato, permettendo anche alle altre squadre della lega, che altrimenti non se lo potrebbero permettere, di partecipare come possibili concorrenti all'acquisto di quel giocatore.

Questo processo favorirebbe una più sana competizione perché allineerebbe il livello delle squadre ponendo un limite minimo e massimo alle spese, con più squadre che possono competere al titolo, con un maggiore spettacolo, risultati più incerti e, dunque, più successo per la lega. Più successo per la lega, vorrebbe dire più introiti, e con un aumento dei ricavi si aumenterebbe pure il salary cap e i salari dei giocatori, seppur in maniera più graduale e sostenibile rispetto alle improvvise bolle create tramite iniezioni di investimenti esteri o di campionati esteri (vedi club europei di proprietà saudita o anche lo stesso campionato arabo che sta acquistando tantissimi giocatori nel mercato estivo che precede la stagione 2023/2024), oppure tramite la reciproca concorrenza dei grandi club europei per le prestazioni dei migliori talenti in circolazione. Nel breve periodo i Top Club ed i giocatori potrebbero rifiutare l'entrata in vigore di un tale regolamento, in quanto si troverebbero più concorrenti per i titoli stagionali i primi, e i secondi, invece, degli stipendi ridotti. Tuttavia nel lungo periodo, l'applicazione di queste regole, però, renderebbe più avvincenti le competizioni, un beneficio augurabile da tutti i tifosi di uno sport, renderebbe le società sostenibili e profittevoli, renderebbe equi i monte ingaggi senza dislivelli tra le varie squadre che partecipano ad una stessa competizione, e permetterebbe di aumentare le spese dei club nel caso le entrate lo permettessero. Nel lungo periodo l'intero sistema ne beneficerebbe, autoalimentandosi attraverso il suo stesso successo.

6 La minaccia della Saudi Pro League¹⁴⁵

Nell'estate del 2023 il calciomercato ha vissuto una incredibile novità. Nella passata decade, a partire dal 2012, la Super League cinese ha visto aumentare il numero di stelle provenienti dal calcio europeo in maniera esponenziale, attratti da contratti con stipendi molto elevati rispetto alle proposte europee. Il maggior stipendio era dovuto al fatto che per attirare giocatori talentuosi in un campionato poco competitivo serviva un maggior compenso. Dopo qualche anno, però, la bolla del calcio cinese è esplosa, lo stato della Cina, che prima sosteneva i club finanziariamente per una crescita dell'intero movimento, attraverso un processo di crescita partito nel 2015, ha stoppato i finanziamenti. I cospicui investimenti non hanno generato i risultati preventivati e la crescita del calcio cinese è stata molto più lenta delle spese. Oggi, una nuova minaccia busa alle porte del calcio europeo, i petrodollari promettono di rivoluzionare il calcio mondiale, regalando ai tifosi arabi uno spettacolo impensabile fino a poco tempo fa, con campioni di grido in

¹⁴⁵ <https://www.lanotiziasportiva.com/la-minaccia-araba-fa-tremare-l-europa-il-pallone-ora-parla-saudita/>

abbondanza. L'arrivo di Cristiano Ronaldo in Arabia Saudita nel gennaio del 2023, con la maglia dell'Al-Nassr, ha scosso la comunità calcistica mondiale. Quando il portoghese ha espresso fiducia nel futuro radioso della Saudi Pro League tra i grandi del calcio, il mondo è rimasto scettico. Cristiano Ronaldo sta rappresentando il fiore all'occhiello di un campionato e di uno Stato con ambizioni straordinarie. L'ex giocatore della Juventus è chiamato a cambiare la percezione della massima serie saudita, finora relegata ai margini del panorama internazionale. Tuttavia, Ronaldo stesso ha ammesso che la Saudi Pro League, ad oggi, non è paragonabile alla Premier League, definendola "una bugia", ma ha previsto che presto si collocherà tra i primi 5 tornei al mondo. La realistica di questa affermazione è tutta da scoprire, intanto, però, i petrodollari non mancano e ora hanno comprato anche Karim Benzema, attuale vincitore del Pallone d'Oro. È inevitabile che i grandi nomi abbiano contratti faraonici. Tuttavia, si vedrà se il campionato saudita sarà in grado di trasformarsi in qualcosa di più di una pensione dorata per giocatori che stanno attraversando la fase calante della loro carriera e se sarà in grado di attrarre giovani talenti di fama internazionale. Il potenziale economico è innegabile, ma senza un solido progetto sportivo in grado di avvicinare le nuove generazioni, il campionato arabo rischia di rimanere una semplice esibizione di lusso, una vetrina vuota al servizio degli sceicchi. Tuttavia, questa estate, sono partiti per terra araba, oltre a giocatori a fine carriera, anche, giovani promesse come Gabri Veiga, giocatore spagnolo del Celta Vigo di 21 anni strappato alla concorrenza del Napoli, squadra vincitrice dell'ultimo campionato italiano.

Non solo, anche giocatori nel pieno della loro carriera calcistica, come Sergej Milinkovic-Savic, acquistato dopo aver militato tanti anni in Serie A con la Lazio. Tuttavia, non tutti accettano le proposte saudite. L'approccio fallito con Lionel Messi è stato un duro colpo per le ambizioni della Saudi League. Dopo il suo trasferimento all'Inter Miami, Messi ha confessato di aver rifiutato l'Al-Hilal per motivi familiari, dichiarando: "Se fosse stato solo per i soldi, sarei andato in Arabia o altrove". Il rifiuto di Messi ha rappresentato un danno d'immagine per il campionato arabo. L'aver sia Cristiano Ronaldo che Lionel Messi nella stessa lega avrebbe rappresentato una spinta straordinaria. Nonostante l'età, Messi ha dimostrato nel mondiale in Qatar di essere ancora un fenomeno, capace di entusiasmare i tifosi e di riportare la coppa del mondo in Argentina. Il suo rifiuto ha messo in luce un potenziale problema per la Saudi League: non tutti i fuoriclasse cederanno al richiamo dei petrodollari. Il fallimento nel tentativo di convincere Messi rappresenta un campanello d'allarme per i vertici sauditi. Il denaro da solo non è sufficiente; è necessario un progetto credibile che vada oltre l'acquisizione di campioni in declino. Un campionato di alto livello non si costruisce solo con colpi di scena, ma richiede idee, cultura sportiva, investimenti nelle giovani promesse e nelle strutture. La Saudi League deve evitare di diventare un campionato per giocatori ultratrentenni. Gli obiettivi di mercato, passati e presenti, sembrano per la maggior parte puntare su giocatori di età avanzata, con il picco della loro carriera ormai alle spalle. Questo approccio è comprensibile, dato il panorama attuale. Il calcio è fortemente eurocentrico, con la Premier League che attrae i migliori talenti e i maggiori investimenti. Nonostante le ambizioni di creare nuove squadre da sogno, la Saudi League non gode dello stesso fascino del calcio europeo, non ancora. Puntare su giocatori di fama internazionale con oltre trent'anni

può sortire effetti immediati (breve periodo), riempiendo gli stadi, aumentando l'interesse mediatico e valorizzando il campionato dal punto di vista del marketing. Tuttavia, questo approccio rischia di nascondere la mancanza di un progetto sportivo solido, in grado di sviluppare giovani talenti e competere con i giganti d'Europa (lungo periodo). Una lega che mira a essere tra le migliori al mondo non dovrebbe basarsi solo su giocatori in cerca dell'ultimo ingaggio milionario prima del ritiro. I calciatori top della Saudi League saranno indubbiamente pagati profumatamente, e sarebbe la rovina per l'intero movimento che giocatori come Cristiano Ronaldo si lamentino pubblicamente di stipendi mancanti. Tuttavia, c'è una preoccupazione legata al trattamento dei calciatori di livello inferiore. La FIFPRO, l'organizzazione che rappresenta i calciatori professionisti, ha recentemente messo in guardia i propri associati dalle "violazioni contrattuali sistematiche e diffuse". L'organizzazione ha segnalato che il mancato pagamento degli stipendi è un problema ricorrente per i calciatori in Arabia Saudita, Algeria e Cina. La Cina offre un caso di studio interessante, come in precedenza accennato: sebbene il campionato cinese abbia inizialmente attratto star straniere con ingaggi stellari, il governo ha successivamente ritirato il suo sostegno, imponendo una "luxury tax" sugli acquisti all'estero, rendendoli meno allettanti. La Saudi League deve trarre insegnamenti dalla Cina. Attirare campioni in declino può avere un impatto positivo sul marketing, ma senza un progetto chiaro, potrebbe rivelarsi un fuoco di paglia. Gli sceicchi hanno le risorse per competere con i migliori club del mondo, ma il modello cinese ci insegna che i soldi da soli non bastano. La concorrenza dall'Europa è feroce, e il divario non può essere colmato rapidamente. È meglio gettare solide basi e ragionare come un sistema, piuttosto che cercare colpi di scena puramente mediatici. Una vera lega di alto livello non nasce dall'oggi al domani. La visione a lungo termine potrebbe stupire, ma solo se si è disposti ad aspettare senza bruciare tappe. Servirà tempo, pazienza, ma soprattutto una cultura sportiva adeguata. Quella stessa cultura che ha permesso alle leghe di punta europee di diventare modelli ineguagliabili.

6.1 Il Rischio per l'Appeal della Premier League dalle Finanze del Public Investment Fund dell'Arabia Saudita (PIF)¹⁴⁶

Secondo quanto riportato dal Financial Times, i club della Premier League inglese temono che l'attraente appeal del campionato venga minacciato dall'ingresso dei finanziamenti provenienti dal Public Investment Fund dell'Arabia Saudita. Questo timore è sorto ad ottobre del 2021, dopo che il fondo sovrano ha guidato il consorzio che ha acquisito la maggioranza delle azioni (80%) della squadra di calcio del Newcastle United. Come è noto, i 20 club della Premier League hanno tenuto una riunione di emergenza in cui hanno concordato di vietare temporaneamente alle società calcistiche di stringere accordi commerciali con le cosiddette "parti correlate". In sostanza, ciò significa che il Newcastle United non potrà immediatamente stabilire accordi commerciali con diverse società saudite che agirebbero da sponsor per apportare capitali al club e, quindi, incrementare le risorse necessarie per investire nel proprio parco giocatori. Diciotto club hanno votato a favore di questa proposta, mentre il Newcastle United si è espresso contrario. Il Manchester

¹⁴⁶ <https://www.calciofinanza.it/2021/10/25/premier-league-minaccia-pif-risorse/>

City, di proprietà dello sceicco Mansour bin Zayed al-Nahyan, membro della famiglia regnante di Abu Dhabi e miliardario, ha scelto di astenersi. I campioni in carica della Premier League hanno storicamente beneficiato di accordi di sponsorizzazione con aziende con sede negli Emirati Arabi Uniti. Va sottolineato che le sponsorizzazioni legate alle proprietà non sono affatto rare. Ad esempio, lo stadio del Leicester City è sponsorizzato da King Power, società thailandese gestita dal proprietario del club, Aiyawatt Srivaddhanaprabha. Inoltre, il proprietario dell'Everton, Farhad Moshiri, ricopre anche la carica di presidente dell'USM, il conglomerato russo che sponsorizza il centro di allenamento e ha ottenuto i naming rights per il nuovo stadio del club. La distinzione cruciale è che l'azionista di maggioranza del Newcastle United è il Public Investment Fund, il fondo sovrano dell'Arabia Saudita con un patrimonio di 450 miliardi di dollari, dotato di risorse finanziarie di gran lunga superiori a quelle di tutti gli altri proprietari dei club della Premier League messi insieme¹⁴⁷. Pertanto, uno dei provvedimenti che i club della Premier League stanno cercando di introdurre è la creazione di un'agenzia indipendente che valuti se gli accordi commerciali rappresentino un "valore equo". In altre parole, si tratta di verificare che tali accordi non siano sproporzionati a favore di una delle parti coinvolte e che riflettano il loro "vero" valore, basato sulle normali condizioni di mercato. La determinazione del "valore equo" riveste un'importanza fondamentale per l'UEFA, l'organo di governo del calcio europeo, in quanto influisce sulle valutazioni per il rispetto delle norme del Fair Play Finanziario. Queste norme sono state concepite per obbligare i club a gestire le loro finanze in modo sostenibile e a vivere all'interno dei propri mezzi finanziari. L'attrattiva globale della Premier League, che genera circa 9 miliardi di sterline in entrate dai diritti di trasmissione internazionali, deriva dalla sua imprevedibilità come competizione e dalla possibilità che vari club ambiscano al successo. Tuttavia, l'ingresso di risorse finanziarie considerevoli come quelle legate al Public Investment Fund dell'Arabia Saudita, attraverso il Newcastle United, potrebbe minacciare questo equilibrio. Di conseguenza, è sorta la necessità di un adeguato controllo delle spese per preservare la competitività e la natura imprevedibile che caratterizzano il campionato e la Premier League lo ha fatto.

7. La Balance Competitive: la tutela dell'imprevedibilità del risultato a confronto

L'equilibrio competitivo è un concetto complesso che abbraccia vari ambiti, attori e significati, spesso in competizione tra loro. È necessario un equilibrio per garantire il funzionamento ottimale di un sistema che coinvolge fattori economici, sociali e relazionali. Il 'competitive balance' è un termine multidisciplinare che si integra perfettamente con la concezione ampia dello sport, un fenomeno che coinvolge una moltitudine di persone, attività ed emozioni. È interessante notare che la definizione di sport può variare a seconda della prospettiva di chi risponde. Un atleta professionista vedrà lo sport come la propria professione, un tifoso lo vivrà in termini emotivi, mentre uno spettatore lo percepirà come intrattenimento. Inoltre, vi sono altre figure che possono associare all'idea di sport concetti diversi, come quello di business. Se esaminiamo il panorama delle organizzazioni coinvolte nel mondo dello sport, troviamo diverse entità aziendali. Queste

¹⁴⁷ <https://www.calciofinanza.it/2023/04/14/quanto-puo-spendere-newcastle-mercato-sauditi/>

possono avere un core business di vario tipo (sportivo o meno) e obiettivi istituzionali distinti, come ad esempio organizzazioni con finalità di profitto o non profit. In questo contesto, il nostro focus sarà sulle società sportive professionali, che tendono a perseguire il profitto. Un elemento curioso nell'analisi delle attività economiche delle società sportive è un paradosso che sembra contraddire i principi fondamentali del mercato¹⁴⁸. In particolare, esiste un paradosso competitivo che lega il successo di un atleta o di una squadra alla forza e ai risultati del proprio avversario. Questo suggerisce che il successo è tanto più grande quanto più forte è l'avversario. In sintesi, l'equilibrio competitivo è la tutela dell'imprevedibilità del risultato di una partita o competizione. È un principio fondamentale per mantenere l'interesse e l'emozione dello sport, garantendo che ogni partita sia aperta a ogni possibile esito, indipendentemente dalla forza relativa delle squadre o degli atleti coinvolti. L'equilibrio competitivo, o "La Balance Competitive", si riferisce al principio per cui l'esito di una partita o di una competizione dovrebbe rimanere il più imprevedibile possibile, al fine di garantire l'interesse e l'impegno sia dei partecipanti che degli spettatori. È questo elemento di incertezza che rende una competizione sportiva così emozionante e coinvolgente. In molte occasioni sportive, i media si concentrano principalmente sui match clou, poiché, nonostante tutte le vittorie portino lo stesso beneficio in termini di punteggio, l'impatto emotivo di tali partite è notevolmente alto, attraendo un numero significativo di spettatori. Questa attenzione mediatica, a sua volta, porta ad una serie di benefici economici correlati, come contratti audiovisivi di alto livello, un numero elevato di presenze allo stadio, una varietà di sponsorizzazioni e, di conseguenza, un considerevole flusso finanziario. Tuttavia, va segnalato che in un mercato tradizionale, un'organizzazione che privilegia i "produttori" rispetto ai consumatori violerebbe qualsiasi accordo di libera concorrenza¹⁴⁹. Di conseguenza, al settore sportivo sono concesse alcune esenzioni dalla legislazione antitrust, al fine di proteggere l'interesse del consumatore, desideroso di assistere a partite quanto più equilibrate e incerte. In un mercato tradizionale, l'approccio strategico competitivo dovrebbe essere inverso, poiché la collaborazione tra concorrenti offre un vantaggio competitivo solo in circostanze limitate. Il concetto di superare i concorrenti, tipico della visione "Porteriana" del mercato, non risulta fruttuoso nel settore sportivo.

Tuttavia, i modelli classici, pur essendo inadeguati per l'analisi del fenomeno economico legato a una singola disciplina sportiva, sono validi per l'osservazione della competitività tra segmenti di mercato eterogenei. Come indicato dagli studi di Neale, l'attore monopolista nell'offerta di prodotti sportivi è identificato nell'associazione dei club o nell'ente federale competente. Sarà quindi nell'interesse di questo ente superiore garantire l'equilibrio interno della competizione, al fine di rendere l'offerta attraente e interessante, mettendola in posizione di concorrenza con altre discipline sportive, almeno per quanto riguarda la diffusione dell'evento al pubblico. Il concetto di equilibrio competitivo, o Balance Competitive, si riferisce all'idea che il risultato di una partita o di una competizione dovrebbe essere incerto fino all'ultimo. Questa imprevedibilità è cruciale per mantenere viva l'interesse e l'eccitazione intorno a una competizione sportiva.

¹⁴⁸ Neale W. C., "The peculiar economics of Professional Sports", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 78,

¹⁴⁹ Porter M., "Competitive strategy", Free Press, New York, 1980

Nel contesto di un campionato sportivo, questo equilibrio è fondamentale per assicurare che non ci sia una squadra o un individuo dominante, mantenendo così l'interesse dei fan e degli sponsor. Nel corso degli anni, questo concetto è stato studiato da vari autori. Neale è stato il primo a descrivere l'ambiente competitivo, sostenendo che il livello di competizione è direttamente proporzionale all'incertezza del risultato. Questa teoria è stata successivamente appoggiata da Rottenberg e altri, che hanno anche osservato come si manifesta nel mercato sportivo americano, in particolare nella lega professionistica di baseball. Tuttavia, non tutti gli autori concordano con questa visione. Sloane, ad esempio, mette al centro del suo ragionamento la singola squadra piuttosto che la lega nel suo insieme¹⁵⁰. Egli enfatizza l'aspetto emotivo e psicologico dello sport, che a volte porta a investimenti e spese che non possono essere giustificate solo dalla logica economica. Sloane sostiene che l'equilibrio nel mercato sportivo non può essere raggiunto senza un intervento esterno alle squadre, poiché c'è un interesse a ottenere un ritorno sull'investimento il più velocemente possibile, spostando così l'attenzione e lo sforzo gestionale verso il breve termine. Le differenze nelle visioni della "balance competitive" possono essere collegate a differenze culturali e territoriali. In Europa, lo sport si è sviluppato attraverso l'organizzazione di club, con l'obiettivo primario di determinare il migliore in una determinata disciplina. Negli Stati Uniti, invece, i proprietari e i gestori degli stadi hanno da sempre promosso un approccio più incentrato sulla logica economica, sfruttando il potenziale competitivo e strategico del mercato sportivo. L'equilibrio competitivo, noto anche come "Balance Competitive", si riferisce alla condizione in cui le partite o le competizioni sportive non hanno un esito prevedibile, al fine di mantenere l'interesse e l'emozione tra gli spettatori. Questo concetto sostiene che ogni partecipante in una competizione dovrebbe avere una possibilità ragionevole di successo, garantendo così un livello di incertezza riguardo al risultato. Negli eventi sportivi di grande importanza, l'attenzione è solitamente incentrata sulla massimizzazione del profitto economico derivante dalla messa in scena dell'evento, il quale deve essere equilibrato e incerto per attrarre il maggior interesse possibile tra gli spettatori. La percezione di chi pratica uno sport può variare a seconda delle diverse culture. Ad esempio, in Europa, l'attenzione è solitamente rivolta al club, mentre in Nord America, l'intero insieme di squadre ha un ruolo centrale poiché contribuisce al risultato economico generale. Quindi, le interazioni e le dinamiche tra le varie squadre devono sempre prendere in considerazione l'obiettivo più ampio e seguire la governance della lega o della federazione per massimizzare il risultato complessivo. Per comprendere appieno il concetto di equilibrio competitivo, è importante considerare l'atteggiamento dello spettatore. In Europa, la maggior parte degli spettatori sostiene una squadra specifica, con cui condividono emozioni, origini territoriali o simpatia. Questo crea un livello di emozione e di aspettativa elevati per il successo nelle partite successive. In contrasto, la tradizione nordamericana spesso non comprende questo atteggiamento¹⁵¹. Ad esempio, nel basket, gli spettatori tendono a seguire l'evento, lasciandosi coinvolgere dall'emozione derivante

¹⁵⁰ Sloane P.J., "The Economics Of professional football: The Football club as a utility maximize", Journal of Political Economy, Vol. 18, n.2, 1971

¹⁵¹ Hoehn, T., Szymanski, S., "The Americanization of European football", Vol. 14, No. 28, Economic Policy, 1999

dall'incertezza finale, l'equilibrio e le giocate spettacolari. Questa visione si estende anche ai giocatori, che vengono spesso visti come modelli da emulare, unici nei loro gesti atletici e quindi amati dal pubblico. Questo è il motivo per cui un giocatore con un grande potenziale di segnare, ma con uno stile di gioco meno spettacolare, o un atleta che è noto principalmente per la sua difesa, potrebbe non rientrare nell'idea ideale di "eroe" in questa tradizione. Per la medesima ragione ci troviamo per lo stesso sport, la pallacanestro, regolamenti diversi: il regolamento NBA è differente da quello FIBA, tradizionalmente quello americano è considerato più "permissivo" per facilitare agli atleti giocate spettacolari, e mantenere alta l'attenzione del pubblico sul gioco. Tutto ciò dimostra l'importanza dell'equilibrio competitivo non solo per la competizione sportiva in sé, ma anche per l'esperienza dello spettatore e per l'appeal economico dell'evento. In termini pratici, l'equilibrio competitivo si traduce nella necessità di avere un controllo multidirezionale, sia in termini di forze in campo che in termini economici. Questo significa che non dovrebbero esserci grandi differenze tra le abilità dei giocatori o le risorse economiche delle diverse squadre. Per esempio, in un campionato ideale, le risorse finanziarie e il talento dovrebbero essere distribuiti in modo equo tra tutte le squadre, per garantire che ogni squadra abbia la possibilità di vincere.

7.1 Il concetto di incertezza del risultato

Il concetto di "incertezza del risultato" rappresenta una componente chiave nel mantenimento dell'equilibrio competitivo in una competizione sportiva. Più è alto il grado di incertezza, più la competizione è equilibrata, aumentando così la probabilità di suscitare interesse nel pubblico. Come afferma Rottenberg¹⁵², un aumento dell'incertezza si traduce in una partecipazione più ampia all'evento, creando un impatto positivo sulla domanda da parte del pubblico e degli sponsor. Questo suggerisce l'idea che un certo grado di equilibrio competitivo è fondamentale per garantire la sostenibilità economica a lungo termine di un campionato. Quando parliamo di incertezza, ci riferiamo alla mancanza di conoscenza riguardo le probabilità di un evento futuro. Questa concezione di incertezza può essere applicata a diversi contesti, compreso il risultato sportivo. Esistono vari tipi di incertezza, come l'incertezza di un singolo evento, di una stagione, o di un'intera competizione. L'incertezza legata a un singolo evento, ad esempio una partita, coinvolge l'esito della competizione tra due avversari o squadre. Il grado di incertezza può essere influenzato da vari fattori, come la posizione in classifica, la qualità dei giocatori, la condizione fisica, il trend recente dei risultati, e il momento della stagione in cui si svolge la partita. Variabili come quelle elencate sopra possono sfidare queste osservazioni, avendo un effetto notevole sul risultato di un singolo evento. L'incertezza del risultato si riferisce alla variabilità e imprevedibilità dei risultati in un determinato sport o competizione. Questo concetto è fondamentale per mantenere l'interesse del pubblico. Ad esempio, una partita di fine stagione tra la squadra già campione e una squadra che cerca di evitare la retrocessione, o tra una squadra di media classifica e una squadra di alto livello impegnata su più fronti, può ancora attirare l'attenzione del pubblico a

¹⁵² Rottenberg S., "The baseball players' labor market", *Journal of Political Economy*, Vol.64, No.3, 1956.

causa dell'incertezza del risultato. L'incertezza del risultato può variare nel corso di una stagione sportiva e può essere utilizzata per fare previsioni basate sul tasso di successo dei vari team o atleti. Ovviamente se le percentuali di vittoria dei team sono simili, la competizione sarà più equilibrata. Osservando più stagioni di una competizione, ci si riferisce all'incertezza della competizione stessa. Una competizione è equilibrata quando c'è una varietà di vincitori nel tempo, mentre una tendenza di alcune squadre a ripetere i successi è associata ad un basso livello di equilibrio. Nonostante ciò, la definizione di incertezza del risultato può essere complicata e potrebbe non essere distinguibile dal concetto di equilibrio competitivo. Di solito, l'incertezza del risultato si riferisce alle aspettative e dovrebbe essere considerata ex-ante, o prima dell'evento. Esistono vari metodi per calcolare l'incertezza. Alcuni sono utili nel breve termine, come per una stagione sportiva, mentre altri considerano periodi di tempo più lunghi per comprendere l'equilibrio di una competizione. L'incertezza del risultato è cruciale per la sostenibilità economica a lungo termine di un'organizzazione sportiva. L'interesse del pubblico e la sua partecipazione sono spesso legati all'incertezza dei risultati: l'anticipazione e l'eccitazione di non sapere chi vincerà aiutano a mantenere alto l'interesse, che a sua volta può portare a maggiori ricavi da biglietti, vendite di merci, contratti televisivi, ecc.

8. Confronto tra l'evento sportivo italiano e lo spettacolo sportivo americano

Andare allo stadio rappresenta un momento entusiasmante sia nell'approccio europeo che in quello americano, ma è la modalità di vivere l'esperienza all'interno dello stadio che traccia un netto divario tra i due continenti.

Per noi europei, lo stadio è considerato un luogo dove si può passare due ore intense, spesso sudando freddo, mentre per i tifosi americani, frequentare uno stadio è più un momento di incontro e socializzazione, dove l'evento sportivo è uno spettacolo a sé. Questo approccio è in parte influenzato dalla natura dei principali sport seguiti negli Stati Uniti, come il basket, il baseball e il football americano, che tendono ad avere un ritmo più lento rispetto agli sport europei. Infatti, sebbene l'azione negli sport americani sia spesso frenetica, le pause frequenti tra le azioni contribuiscono a dilatare i tempi complessivi dell'evento. In Europa, prendendo come esempio il calcio, il gioco non si ferma mai, se non tra un tempo e l'altro. Qui il concetto di tempo effettivo è centrale, a differenza di sport come il basket. Questa differenza influenza notevolmente il modo in cui gli spettatori americani si rapportano allo stadio. Non è solo un luogo per assistere a una partita, ma una destinazione completa dove poter assistere ad un vero e proprio show, dove la partita è "il piatto principale servito con vari contorni". Un altro elemento che evidenzia le differenze tra l'esperienza sportiva in Europa e in America è la cultura dello spettacolo e degli "highlight". Negli Stati Uniti, quando si va allo stadio, si nota subito la presenza di elementi che creano un vero e proprio spettacolo. Ci sono mascotte, esibizioni, lanci di magliette e celebri artisti che eseguono l'inno nazionale. Si punta molto sulla spettacolarizzazione dell'evento, il che influenza anche la percezione dell'azione sportiva stessa. Spesso si enfatizzano le giocate spettacolari, come una schiacciata nel basket, a discapito magari di una prestazione

generale scadente da parte del giocatore o di una sconfitta della squadra. In Europa, invece, si presta maggiore attenzione al risultato finale e all'analisi tattica della partita, anche se c'è una crescente attenzione per le singole giocate, seguendo un po' lo stile americano. Gli americani sono solitamente più disposti a accettare una sconfitta o una prestazione meno brillante. Le stagioni sono spesso molto lunghe, con 82 partite nella NBA senza contare i playoff. Di conseguenza, l'atmosfera negli stadi e il modo di vivere lo sport sono diversi.

9. Un confronto tra arene NBA e stadi di calcio europei

Differenze tra arene NBA e stadi da calcio in Europa:

1. Multifunzionalità delle arene NBA: Le arene NBA sono imponenti strutture multifunzionali che ospitano non solo partite di basket ma anche concerti, eventi speciali e altre attività. Questa multifunzionalità è meno comune negli stadi da calcio in Europa, che tendono ad essere utilizzati principalmente per le partite di calcio.
2. Servizi e intrattenimento all'interno delle arene NBA: Le arene NBA offrono una vasta gamma di servizi e intrattenimento per i tifosi, tra cui spettacoli dal vivo, mascotte, interazione con il pubblico, cibo e bevande di qualità, negozi di articoli sportivi, tecnologia all'avanguardia e eventi speciali. Gli stadi da calcio in Europa offrono anche alcuni di questi servizi, ma la spettacolarizzazione, la varietà di intrattenimento e il coinvolgimento diretto del pubblico all'interno delle arene NBA sono generalmente più ampie.
3. Possesso e gestione delle strutture: Le arene NBA possono essere di proprietà pubblica, privata o una combinazione di entrambe, con alcune squadre che possiedono le proprie arene e altre che le affittano o le gestiscono in partnership con enti locali o società private. Negli stadi da calcio in Europa, la proprietà e la gestione delle strutture possono variare, ma la gestione pubblica è più comune (soprattutto in Italia).
4. Costi di costruzione delle nuove arene NBA o ristrutturazione delle vecchie: Le arene NBA spesso richiedono investimenti significativi per la costruzione o la ristrutturazione. Alcuni esempi includono il Barclays Center con un costo di 1 miliardo di dollari e l'Intuit Dome con un costo previsto di 2 miliardi di dollari. Questi costi sono notevolmente superiori a quelli degli stadi da calcio in Europa, ad eccezione di alcune strutture di punta come il nuovo stadio del Tottenham. Stesso discorso vale per le ristrutturazioni.

Somiglianze tra arene NBA e stadi da calcio in Europa:

1. Presenza di servizi commerciali: Entrambe le arene NBA e gli stadi da calcio in Europa includono negozi di articoli sportivi, ristoranti e altri servizi commerciali per soddisfare le esigenze dei tifosi.
2. Impatto economico locale: Sia le arene NBA che gli stadi da calcio in Europa hanno un impatto economico significativo sulle città in cui sono situati, creando posti di lavoro, attirando turisti e generando entrate fiscali.

In sintesi, mentre le arene NBA e gli stadi da calcio in Europa condividono alcune somiglianze, come la presenza di servizi commerciali e l'effetto economico sulle città, le differenze principali riguardano l'ampia multifunzionalità delle arene NBA, la spettacolarizzazione dell'esperienza e gli investimenti significativi necessari per la costruzione e la gestione di tali strutture.

10. Una ipotesi di applicazione di Salary Cap & Revenue Sharing

In questo capitolo, si ripropone un'ipotesi di applicazione del sistema di "salary cap" al calcio italiano e di pari distribuzione dei diritti tv. Si fa riferimento ai dati delle società italiane per quanto riguarda il monte ingaggi nella stagione 2022/23. Secondo il report Deloitte del 2023, i ricavi totali della lega ammontano a 2.350 milioni di euro per la stagione sportiva 2021/22. Per calcolare l'importo del "salary cap," bisogna moltiplicare i ricavi totali della lega per la percentuale attualmente utilizzata nella NBA (44,74%) e quindi dividere questo importo per il numero di squadre nella Serie A, ossia 20 squadre. Quindi: $(2.350 \times 44,74\%) / 20 = 52,57$ milioni di euro. Per quanto riguarda i diritti televisivi, la Serie A distribuirà complessivamente circa 1,018 miliardi di euro netti alle squadre nella stagione 2022/23¹⁵³, escludendo il "paracadute" e i pagamenti alle leghe inferiori. In un'ipotetica distribuzione equa, ogni squadra riceverebbe 50,9 milioni di euro.

Figura 45 Tabella basata su dati CalcioeFinanza *valori in milioni di euro

Squadre	Monte ingaggi lordo annuo	salary cap	diritti tv oggi	diritti tv ipotetici	differenziale
Juventus	162,85	52,57	78,6	50,9	82,58
Inter	133,54	52,57	87,1	50,9	44,77
AC Milan	92,28	52,57	80	50,9	10,61
Roma	91,43	52,57	68,2	50,9	21,56
Napoli	74,26	52,57	80,3	50,9	-7,71
Lazio	69,01	52,57	70,7	50,9	-3,36
Fiorentina	50,33	52,57	55,2	50,9	-4,3
Atalanta	39,23	52,57	55,2	50,9	-4,3
Monza	38,17	52,57	34,2	50,9	16,7
Torino	36,82	52,57	49,1	50,9	1,8
Salernitana	35,35	52,57	32,6	50,9	18,3
Bologna	32,59	52,57	43,5	50,9	7,4
Sassuolo	30,3	52,57	38,7	50,9	12,2
Lecce	29,82	52,57	38,6	50,9	12,3
Empoli	26,77	52,57	32,6	50,9	18,3

¹⁵³ <https://www.calcioefinanza.it/2022/07/03/ricavi-diritti-tv-serie-a-premier-league/>

Spezia	26,5	52,57	30,1	50,9	20,8
Sampdoria	23,88	52,57	39	50,9	11,9
Hellas Verona	22,4	52,57	32,6	50,9	18,3
Udinese	20,38	52,57	40,7	50,9	10,2
Cremonese	17,37	52,57	29,4	50,9	21,5

Si osserva che il totale dei salari erogati dalle principali squadre italiane supererebbe notevolmente il tetto imposto da un sistema di "salary cap" basato su modelli americani. Il monte salari della Juventus, ad esempio, sarebbe addirittura tre volte più grande rispetto al tetto. Tuttavia, solo sei squadre su venti supererebbero questo limite ipotetico. Oltre a Juventus, Inter e Milan, anche Roma, Napoli e Lazio supererebbero tale tetto. In questo scenario, otto squadre, comprese le sei nominate precedentemente e con l'aggiunta di Fiorentina e Atalanta, vedrebbero una riduzione dei loro ricavi. Al contrario, per le restanti 12 squadre ci sarebbe un aumento dei ricavi. Pertanto, in questo ipotetico contesto di riduzione dei costi attraverso il "salary cap" e di riduzione dei ricavi attraverso una distribuzione equa dei diritti televisivi, solo quattro squadre (Napoli, Lazio, Fiorentina e Atalanta), a parità di altre variabili non considerate, si troverebbero nella posizione di dover ridurre il loro monte salari, anche se erano già al di sotto della soglia del "salary cap". Questo perché la riduzione dei costi salariali per queste squadre sarebbe minima o inesistente e non compenserebbe la diminuzione dei ricavi. Per tutte le altre squadre al di sopra del limite del "salary cap," la riduzione degli stipendi più che compenserebbe la perdita dei diritti televisivi. Gli altri club, essendo già al di sotto del limite salariale, beneficerebbero solo dell'incremento dei ricavi da diritti televisivi. Tuttavia, emergono alcune complicazioni. Oltre al problema delle promozioni e retrocessioni che renderebbe difficile l'applicazione di un limite salariale uniforme per tutte le squadre, un tetto salariale di tipo nordamericano richiederebbe una revisione completa dell'attuale organizzazione del sistema. Sarebbe necessario rivedere i sistemi di "paracadute" e adeguarli ai nuovi parametri, considerando l'aumento dei diritti televisivi percepiti dalle squadre. Vista la disparità di introiti da diritti televisivi tra una lega minore e una massima lega, sarebbe utile anche introdurre un meccanismo di "paracadute promozione," simile a quello per le squadre retrocesse, anche questo finanziato dai diritti televisivi della massima lega. Inoltre, sarebbe essenziale introdurre un metodo di redistribuzione dei ricavi. Per consentire alle squadre più blasonate e ricche di superare il limite del "salary cap," si potrebbe attivare un sistema di tassazione nota come "luxury tax". Queste tasse potrebbero contribuire a creare il successivo fondo per la redistribuzione di tali risorse alle società più virtuose. Il "revenue sharing," a differenza di quello ideato per le leghe americane, dovrebbe compensare non solo le differenze finanziarie tra squadre in mercati piccoli e grandi (small e big markets) ma anche quelle dovute all'accesso a maggiori introiti per le squadre che si qualificano per competizioni internazionali. Tuttavia, questo sistema potrebbe creare un'asimmetria se fosse implementato solo da alcune federazioni nazionali. Le squadre dei campionati organizzati da queste federazioni potrebbero trovarsi a competere in competizioni europee contro squadre dei campionati organizzati da altre federazioni

che non sono soggette a un limite salariale e al meccanismo di redistribuzione dei ricavi. Le prime avrebbero un budget notevolmente inferiore rispetto alle seconde. Pertanto, sarebbe necessaria un'azione coordinata e univoca da parte di tutte le federazioni nazionali per implementare con successo un sistema di "salary cap" e redistribuzione dei ricavi nell'ambito del calcio europeo.

11. Conclusioni

Come intitola l'elaborato, questa tesi ha l'obiettivo di ricercare un sistema sostenibile ed in equilibrio competitivo nel mondo dello sport, mettendo a confronto due realtà di mio interesse. La prima, più lontana fisicamente, ma anche concettualmente dalla nostra idea di sport, è la National Basketball Association, meglio conosciuta con l'acronimo della NBA. La seconda, più vicina materialmente e idealmente al nostro concetto di sport, è il calcio europeo e le sue innumerevoli competizioni nazionali ed internazionali. Alla fine del mio lavoro la domanda che mi pongo è la seguente: "dal confronto fatto tra queste due realtà quali conclusioni possiamo trarre sulla sostenibilità economica e l'equilibrio competitivo di questi due indotti sportivi?"

Punti di forza e di debolezza di entrambi i settori sono stati analizzati e discussi nelle precedenti conclusioni. Sicuramente ad oggi, la NBA dimostra di avere una solidità finanziaria ed un equilibrio competitivo invidiabile. Tuttavia per raggiungere questi risultati ha rinunciato ad avere un sistema aperto basato sul merito sportivo. Il calcio europeo, invece, non dimostra la stessa sostenibilità economica e le stesse incertezze nei risultati delle competizioni. Però, tutte le competizioni hanno modelli di tipo aperto ed attraverso il merito sportivo le società partecipano a competizioni nazionali ed internazionali. Le differenze, ed i relativi pregi e difetti, dipendono principalmente dal modo di fare business e sport, diverso nei concetti culturali americani ed europei. Per la NBA non intravedo necessità di cambiamenti, visto il suo successo sia economico che sportivo, e il consenso culturale di un modello chiuso. Per il nostro calcio invece credo che un cambiamento sia necessario, sia per migliorare lo stato di salute finanziario dei club, visto il fallimento del Fair play finanziario, sia per migliorare l'equilibrio competitivo, soprattutto dei campionati nazionali. Come si è visto quando è stata proposta la Superlega, la nostra cultura non ci permette di accettare un sistema chiuso, ma degli aggiustamenti si ritengono comunque necessari. Nel modello ipotetico proposto in precedenza sono stati proposte principalmente delle correzioni al nostro sistema sulla base dei modelli visti di stampo americano per la tutela dell'equilibrio competitivo e per la sostenibilità finanziaria, mantenendo tuttavia un modello aperto. Sono state ipotizzate l'aggiunta di un salary cap, pari spartizione dei diritti tv, la necessità di implementare un sistema di redistribuzione delle risorse (diverso da quello di stampo americano, questo deve compensare anche la differenza di introiti tra squadre che giocano competizioni internazionali e non), un paracadute retrocessione tarato sul nuovo modo di distribuire i ricavi ed un paracadute promozione per permettere alle squadre appena promosse, attraverso tale finanziamento, di essere competitive nell'immediato. Tuttavia, al termine di tale ipotesi di applicazione, si riconosce che implementare un sistema

di questo tipo ad oggi non è possibile, se non tramite un'azione coordinata e univoca da parte di tutte le federazioni europee, che rivoluzionino la struttura del nostro calcio, senza intaccare il modello di leghe aperte, tipico della nostra cultura sportiva. Inoltre, una proposta del genere, dovrebbe essere accettata dalle grandi squadre, che vedrebbero perdere parte dell'egemonia avuta fino ad oggi, in favore di un sistema più equilibrato (nella NBA è accettata perché, con un modello chiuso, la squadra che è ultima oggi può essere prima domani, senza rischi di retrocessioni) . Anche se, un modello di “salary cap soft”, come quello proposto, permette comunque alle squadre più ricche maggiori spese e di mantenere in linea teorica un vantaggio, seppur ridotto rispetto al sistema attuale, e dunque di avere un minore rischio di retrocedere. La mia ricerca però, dimostra, dal confronto con la NBA, che la riduzione di questa differenza è la chiave per avere delle competizioni di maggiore successo e, di conseguenza, avere aumenti di ricavi per le leghe che implementano un tale sistema. Per i top club, il fatto di perdere parte del vantaggio competitivo e parte dei ricavi, a favore di un più equa distribuzione dei diritti ed una maggiore imprevedibilità dei risultati, verrebbe ricompensata da una maggiore crescita del valore complessivo dell'indotto nel lungo periodo. In questo momento, dunque, in una ipotetica scelta tra uno dei due modelli, preferisco il modo di fare sport e business della cultura d'oltreoceano, che pur rinunciando al merito offre al pubblico uno spettacolo accattivante ed agli investitori profitti. La mia preferenza però potrebbe cambiare, nel caso in cui le federazioni calcistiche europee decidano, con azioni parallele, di intraprendere un percorso per correggere il nostro indotto sportivo, mantenendo intatta la cultura del merito sportivo e dunque della lega aperta.

12. Bibliografia

1. Gabriele Aric`o. Il fair play finanziario e l'impatto sul mondo del calcio: un'analisi empirica sulle principali societ`a calcistiche europee. 2021.
2. Antonio Barini. Analysis of financial fair play and how football clubs have adapted their financial structure to the new rules. 2021.
3. Paul Michael Brannagan, Nicolas Scelles, Maurizio Valenti, Yuhei Inoue, Jonathan Grix, and Seth Joseph Perkin. The 2021 european super league attempt: Motivation, outcome, and the future of football. *International Journal of Sport Policy and Politics*, 14(1):169–176, 2022.
4. Mattia Bressanin. Il salary cap nel calcio professionistico europeo. 2023.
5. Gian Paolo Caselli. L'economia dello sport nella societ`a moderna. Roma: Enciclopedia dello Sport Treccani Editore, 2003.
6. Simon Chadwick and Sean Hamil. *Managing football: An international perspective*. Routledge, 2009.
7. Tommaso Costantini. Financial fair play ed equilibrio competitivo: come la nuova normativa uefa ha modificato il livello di competitivita` nei 5 maggiori campionati europei. 2021.
8. Vincenzo De Martino. Le societ`a calcistiche ed il financial fair play: il caso fc internazionale milano. 2019.
9. Panagiotis Dimitropoulos and Vincenzo Scafarto. The impact of uefa financial fair play on player expenditures, sporting success and financial performance: Evidence from the italian top league. *European Sport Management Quarterly*, 21(1):20–38, 2021.
10. Egon Franck and Markus Lang. A theoretical analysis of the influence of money injections on risk taking in football clubs. *Scottish journal of political economy*, 61(4):430–454, 2014.
11. Matteo Felice Giordano. Il modello economico e manageriale nella nba: un sistema sportivo in equilibrio economico finanziario? i casi: La bolla di orlando ei san antonio spurs. 2021.
12. Thomas Hoehn and Stefan Szymanski. The americanization of european football. *Economic policy*, 14(28):204–240, 1999.
13. Umberto Lago, Rob Simmons, and Stefan Szymanski. *The financial crisis in european football: An introduction*, 2006.
14. Moreno Mancin et al. Il bilancio delle societ`a sportive professionistiche. *Normativa civilistica, principi contabili nazionali e internazionali (IAS/IFRS)*, volume 32. Cedam, 2009.
15. Lorenzo Maraglioli. Il fair play finanziario a il trading dei calciatori. 2018.
16. Joel Maxcy. The american view on financial fair play. In *ESEA Conference Volume*. Budzinski, O. and Feddersen, A.(Eds.) Oxford, UK: Peter Lang International Academic Publishers, 2014.
17. Stephen Morrow. *The people's game. Football, finance and society*, 2003.
18. J Christian Mu`ller, Joachim Lammert, and Gregor Hovemann. The financial fair play regulations of uefa: an adequate concept to ensure the long-term viability and sustainability of european club football? *International journal of sport finance*, 7(2), 2012.
19. Walter C Neale. The peculiar economics of professional sports. *The quarterly journal of economics*, 78(1):1–14, 1964.
20. Stefano Nucci. *Analisi del Fair Play Finanziario e applicazione delle regole ad alcuni club Italiani*. PhD thesis, Politecnico di Torino, 2018.
21. Thomas Peeters and Stefan Szymanski. Financial fair play in european football. *Economic policy*, 29(78):343–390, 2014.
22. Sefton Perry. *The european club footballing landscape*, 2016.
23. Michael E Porter. *Competitive strategy. Measuring business excellence*, 1(2):12–17, 1997.

24. Simon Rottenberg. The baseball players' labor market. *Journal of political economy*, 64(3):242–258, 1956.
25. Martin B Schmidt and David J Berri. Competitive balance and attendance: The case of major league baseball. *Journal of Sports Economics*, 2(2):145– 167, 2001.
26. Mathias Schubert and Thomas K önecke. 'classical' doping, financial doping and beyond: Uefa's financial fair play as a policy of anti-doping. *International Journal of Sport Policy and Politics*, 7(1):63–86, 2015.
27. Peter J Sloane. *Rottenberg and the economics of sport after 50 years: An evaluation*. 2006.
28. Rasmus K Storm and Klaus Nielsen. Soft budget constraints in professional football. *European Sport Management Quarterly*, 12(2):183–201, 2012.
29. Carmine Zoccali et al. The role of financial indicators in the life of italian football clubs. *Revista di Diritto ed Economia dello Sport*, 7(3):83–101, 2011.
30. Associazione americana di pallacanestro (Wikipedia): https://en.wikipedia.org/wiki/American_Basketball_Association
31. David Stern: 30 anni di Speciale NBA (Sky Italia): <https://guidatv.sky.it/sport/nba-special/david-stern-30-years/070a0b1b-f10e-4d76-b537-8841ddc2e189>
32. David Stern, l'uomo che ha fatto la NBA (Fortune Italia): <https://www.fortuneita.com/2020/01/02/stern-uomo-che-ha-fatto-nba/>
33. Come viene formato il calendario della stagione regolare NBA (NBA24.it): <http://www.nba24.it/wordpress/news/come-viene-formato-il-calendario-della-regular-season-nba/>
34. Pallacanestro NCAA: Il campionato universitario americano (Farantube): <https://farantube.com/esports/Incaa-basket-il-campionato-universitario-americano/>
35. Spencer Haywood: una storia delle regole NBA (Sporting News): <https://www.sportingnews.com/in/nba/news/spencer-haywood-history-nba-rules/lyor4wrh59t71nbdmg36hokbk>
36. Il business della March Madness: <https://www.sportbusinessmanagement.it/2017/03/il-business-della-march-madness.html>
37. La G League NBA e il sistema NCAA (AGI): https://www.agi.it/sport/basket/g_league_nba_ncaa-4940385/news/2019-02-04/
38. Albo d'Oro del Campionato NBA (La Lanterna del Popolo): <http://www.lalanternadelpopolo.it/Basket%20NBA%20-%20Albo%20d'Oro%20Campionato%20Vincitori.htm>
39. Guida al mercato NBA: Come funziona (Dunkest.com): <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/mercato/34578/guida-mercato-nba-come-funziona>
40. Draft NBA: Come funziona (Dunkest.com): <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/mercato/35027/nba-draft-come-funziona>
41. Draft NBA: Il trampolino dal college al professionismo (BasketballNCAA.com): <https://basketballncaa.com/draft-nba-il-trampolino-dal-college-al-professionismo/>
42. NBA Draft Combine: Risultati dei test di atletica (NBADraft.net - Archivio Web): <https://web.archive.org/web/20160204142943/http://www.nbadraft.net/nba-draft-combine-athleticism-risultati-test-0>
43. Interviste al NBA Draft Combine (Orlando Sentinel): http://articles.orlandosentinel.com/2014-05-10/sports/os-nba-draft-combine-interviews-0511-20140510_1_nba-draft-combine-james-borrego-orlando-magic
44. Vocabolario NBA: Cose e come funziona la draft lottery (NBA Religion): <https://www.nbareligion.com/2016/11/08/vocabolario-nba-cose-e-come-funziona-la-draft-lottery-parte-12/>
45. Lotteria NBA: Quello che c'è da sapere (Around the Game): <https://aroundthegame.com/post/nba-lottery-quello-che-ce-da-sapere-funzionamento-e-percentuali-per-il-bozza-2022/>
46. Reddito correlato al basket (Davemanuel.com): <https://www.davemanuel.com/investor-dictionary/basketball-lated-income/>
47. Adam Silver su Sky Sport (Sky Sport): <https://sport.sky.it/nba/2022/07/14/nba-2022-news-report-adam-silver>
48. Tetto salariale NBA (religione NBA): <https://www.nbareligion.com/salarycap/14/>

49. Tassa sul lusso NBA (NBA Religion): <https://www.nbareligion.com/salarycap/3/>
50. Limite salariale NBA 2020-2021 (Dunkest.com): <https://www.dunkest.com/it/nba/notizie/mercato/15294/nba-salary-cap-2020-2021>
51. Nuovo Contratto Collettivo NBA (Bball Evolution): <https://www.bball-evolution.com/news/426708995590/nba-ecco-il-nuovo-contratto-collettivo-le-novita>
52. Franchigie NBA più valutate (Il Bollettino): <https://www.ilbollettino.eu/2022/03/22/nba-ecco-le-franchigie-che-valgono-di-piu/#:~:text=Un%20contratto%20del%20genere%20potrebbe,agli%20attuali%20112%2C4%20milioni> .
53. Informazioni sul Salary Cap NBA (CBABreakdown.com): <https://cbabreakdown.com/#/salary-cap-exception/>
54. Guida al Salary Cap NBA (OvertimeBasket.com): <https://www.overtimebasket.com/2021/08/23/guida-al-salary-cap-nba/>
55. Contratti Designated Veteran NBA (RealGM): <https://basketball.realgm.com/article/246593/CBA-Encyclopedia-Designated-Veteran-Contracts>
56. Contratti Two-Way Player NBA (CBABreakdown.com): <https://cbabreakdown.com/player-types/#two-way-player>
57. FAQ sulla G League NBA (NBA G League): <https://gleague.nba.com/faq>
58. Contratto Collettivo NBA (NBPA): <https://nbpa.com/cba>
59. Come funzionano i contratti nella NBA (NBAPassion.com): <https://www.nbapassion.com/nba/come-funzionano-i-contratti-nella-nba-265478/#:~:text=Gli%20slot%20di%20stipendio%20vanno,almeno%2010%20anni%20di%20esperienza>
60. Il Regolamento Fair Play Finanziario della UEFA (International Journal of Sport Finance): <https://www.nssmag.com/it/sports/30744/ce-solo-uno-stadio-italiano-tra-i-venti-piu-costosi -costruiti-in-europa-dal-2000>
61. Il Financial Fair Play nel calcio europeo (Sporting Free): <https://www.sportingfree.com/it/pallacanestro/montepremi-NBA/>
62. Squadre di calcio con maggior valore (Forbes): <https://forbes.it/2022/10/27/warriors-squadra-maggior-valore-nba/>
63. I <https://www.ballabene.it/news/1>
64. Intervista a Michele Col <https://www.sportando.com/it/italia/serie-a/343483/michele-colombo-finlandia-la-societa-ha-av>
65. Il Salary Cap dell'NBA ei contratti (Basketinside.com) <https://www.basketinside.com/inside/nba-d-league/nba-salary-cap-e->
66. Rapporto sugli stipendi NBA (Ho <https://hoopshype.com/salaries/>
67. Stipendi di giocatori NBA famosi (Bleacher Report): <https://bleacherreport.com/articles/1786441-100-most-expensive-nba-players-2013-2014-edition>
68. Contratti milionari nella NBA (Sporting News): <https://www.sportingnews.com/us/nba/news/richest-contracts-nba-history-lebron-james-stephen-curry>
69. Calciatori più pagati al mondo (Forbes): <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2021/08/31/the-world>
70. Cristiano Ronaldo (Sito ufficiale): <https://www.cristianoronaldo.com/>
71. Stipendi dei calciatori del Manchester United (<https://www.spotracc.com/epl/manchester-united-fc/payroll/>
72. Informazioni sulla Fair Play Finanziario UEFA (UEFA) <https://www.uefa.com/insideuefa/protecting-the-game/club-licensing-and-fin>
73. Salary Cap NBA e Luxury Tax (NBA Salary Cap FAQ): <https://nbasalarycapfaq.com/>
74. Controversi <https://www.sportingnews.com/us/soccer/news/fifa-corruption-scandal-timeline>
75. Contratto Fair Play Finanziario UEFA (UEFA.com): <https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/Regulations/uefaorg/Regulations>
76. Stanotte in America (NBA Italia): <https://www.nba.com/nba-italia/la-nba-in-italia/stanotte-in-america>
77. Stipendi e bonus per il draft NBA (Basketball Reference): <https://www.basketball-reference.com/contracts/players.html>
78. NBA vs. Fair Play Finanziario UEFA (The Sports Bank): <https://www.thesports>

79. Informazioni sul tetto salariale NBA (Dunkest.com): <https://www.dunkest>